BAROMÈTRE DE LA FINANCE À IMPACT 2021

1ère Edition

FINANCE INCLUSIVE • INVESTISSEMENT À IMPACT • FINANCE VERTE

FINANCER LES TRANSITIONS SOCIALES ET ENVIRONNEMENTALES

Sommaire

PAGES 2-3
CHIFFRES CLÉS DE L'INVESTISSEMENT À IMPACT DANS LE MONDE

PAGES 4-5
CHIFFRES CLÉS DE L'INCLUSION FINANCIÈRE DANS LE MONDE & IMPACT DU COVID-19 SUR LE SECTEUR

PAGES 6-14
DOSSIER SPÉCIAL : FINANCER LES TRANSITIONS SOCIALES ET ENVIRONNEMENTALES

PAGES 15-19
L'INCLUSION FINANCIÈRE FACE À LA CRISE

PAGE 20
ENTRETIEN EXCLUSIF AVEC PAULINE BECQUEY (DIRECTRICE GÉNÉRALE, FINANCE FOR TOMORROW)



ÉDITORIAL

Alors que la pandémie mondiale liée au Covid-19 continue d'accroître la pauvreté et les inégalités dans le monde, le rapport du GIEC publié le 8 août dernier dresse un état des lieux alarmant de la situation climatique dans le monde. Cette double crise sociale et climatique, révèle d'une part les interdépendances fortes des pays du monde entier, et d'autre part les fragilités de nos modèles de société basés principalement sur l'exploitation infinie de ressources naturelles pourtant limitées, et sur l'inégale répartition des richesses.

Faire face à cette situation implique d'entamer collectivement un changement radical de nos modes de production et de consommation, et d'adopter à toutes les échelles – locale, nationale, et mondiale - un changement de paradigme fondé sur les Objectifs de développement durable (ODD) et les objectifs fixés dans le cadre de l'Accord de Paris pour le climat. Dans ce contexte, la finance a un rôle majeur à jouer.

Pour être pleinement acteur de cette transition, elle doit cesser de chercher la maximisation du profit à tout prix, indépendamment des fortes externalités négatives qu'elle génère. Une réorientation urgente et une augmentation tangible des flux de capitaux et d'investissements à court et long termes doit s'opérer vers des financements inclusifs et durables, et la recherche d'impacts sociaux et environnementaux. A moins de dix ans de l'échéance de l'Agenda 2030, et face à la responsabilité collective qui est la nôtre de préserver notre planète, et de construire un monde inclusif et équitable, il est plus qu'urgent de promouvoir et de dupliquer les solutions actuelles et futures.

Elles devront être basées sur le Programme d'action d'Addis Abeba sur le financement du développement et devront impacter de manière ambitieuse et positive les secteurs pouvant fortement améliorés les conditions de vie des populations mondiales : technologies responsables, infrastructures, protection sociale, santé, éducation, agriculture, etc.

En explorant les trois piliers de la finance à impact que sont la finance inclusive, l'investissement à impact et la finance verte, cette première édition du Baromètre de la finance à impact contribue modestement au développement d'une finance au service des populations et de la planète.

Baptiste Fassin
Chargé de publications et communication senior
*& **Thibault Larose***
Directeur exécutif
Convergences

EN PARTENARIAT AVEC







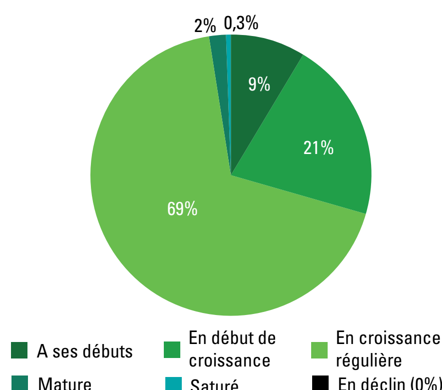

UNE PUBLICATION DE CONVERGENCES POUR UN MONDE 3ZÉRO




Impact performance : la révolution de l'investissement à impact

Le récent rapport du Groupe d'experts intergouvernemental sur l'évolution du climat (GIEC) des Nations Unies confirme ce que nous savions tous. La Terre se réchauffe plus vite qu'on ne le pensait et les chances d'éviter une catastrophe climatique s'amenuisent. La pandémie mondiale a mis en évidence des inégalités systémiques bien connues et a creusé de manière inquiétante le déficit de financement annuel initial des ODD, qui s'élève à 2 500 milliards de dollars[1]. Dans ce contexte, les investisseurs à impact partagent un ensemble de convictions : ils s'inquiètent tous de l'état de notre planète et de l'aggravation des inégalités. Cependant, une conviction porteuse d'espoir réside dans le pouvoir du capital d'accélérer les progrès face à ces défis. L'investissement d'impact est une voie qui mène à un changement systémique et durable.

Figure 1 - Etapes d'évolution du secteur (% de répondants)



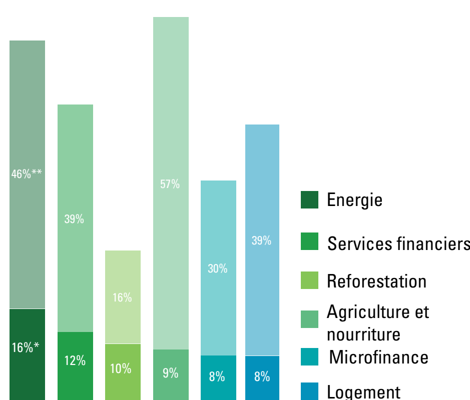
Source : GIIN 2020 Impact Investor Survey

La mesure des résultats de l'impact est au cœur de l'investissement à impact. Si l'on peut aujourd'hui suivre la taille du marché et savoir où les capitaux sont alloués, c'est à la frontière de la mesure et de la gestion (*Impact Measurement Management - IMM*) que la révolution de l'investissement à impact progresse, afin d'optimiser véritablement les performances d'impact.

Un marché en pleine croissance, avec un potentiel encore inexploité

Le marché de l'investissement à impact, tel que mesuré par l'offre de capital de plus de 1 700 investisseurs d'impact en 2020, a atteint un montant significatif de 715 milliards USD[2]. Si l'on prend en compte le rôle des institutions financières de développement dans le renforcement de la quantité de capitaux à impact, ce chiffre atteint plusieurs milliers de milliards USD[3]. Le Global Impact Investing Network (GIIN) a constaté dans son enquête 2020 sur les investisseurs d'impact que, malgré le COVID-19, 72 % des investisseurs prévoyaient de maintenir ou d'augmenter le volume de capital consacré à l'investissement d'impact[4]. En outre, les flux de capitaux records dans les produits auxiliaires orientés vers l'impact sont une indication de l'intérêt persistant des institutions et des investisseurs particuliers. Rien qu'aux États-Unis, les flux de capitaux de 2020 vers les obligations vertes et les véhicules d'investissement ISR ont doublé en glissement annuel et sont dix fois supérieurs aux flux de 2018. Les analystes ne s'attendent pas à ce que cette tendance s'atténue, témoignant ainsi d'un appétit croissant pour les investissements à impact[5].

Figure 2 - Répartition des actifs par secteur (top 6)



* Répartition des actifs par secteur

** Pourcentage de répondants

Source : GIIN 2020 Impact Investor Survey

Les tendances des flux de capitaux ne reflètent pas suffisamment l'histoire des investisseurs à impact. De plus en plus, les acteurs qui entrent sur le marché et ceux qui développent leurs pratiques d'impact cherchent à le faire de manière responsable. Les investisseurs de premier plan s'attachent à savoir réellement comment être le plus efficace et efficient possible avec chaque unité de capital d'impact investie. Pourtant, des lacunes dans les connaissances subsistent. Comme l'a suggéré l'OCDE dans son rapport décrivant les perspectives de la finance durable pour combler le déficit croissant de financement des ODD : « Les retombées économiques du Covid-19 renforcent la nécessité de mieux mesurer à la fois la quantité et la qualité des ressources existantes.»[6]

De bonnes intentions en matière d'impact comme point de départ

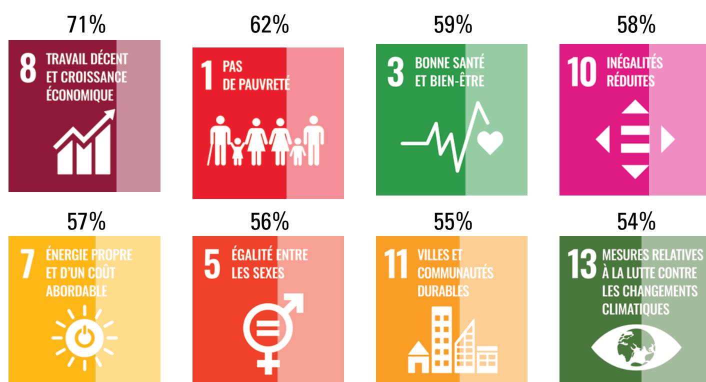
Les pratiques d'investissement à impact ont naturellement évolué au cours des 12 dernières années, depuis que le terme a été inventé. Au départ, l'accent a été mis sur la mesure et la définition de paramètres afin de parvenir à une taxonomie commune. Par la suite, l'accent a été mis sur les cadres nécessaires à la gestion des résultats de l'impact. Au cours de cette période d'harmonisation et d'itération, IRIS+ est apparu comme le système de gestion de l'information généralement accepté par les investisseurs pour comprendre leurs résultats d'impact. 95 % des répondants à l'enquête 2010 *Annual Impact Investor Survey* du GIIN rapportaient utiliser des logiciels de mesure propriétaires pour évaluer leur impact ; 10 ans plus tard, 89 % des répondants à l'enquête 2020 utilisent des ressources externes pour effectuer les mesures[7]. En outre, il existe un fort intérêt autour de l'utilisation des ODD dans les domaines clés de la pratique de l'IMM (73 % des répondants[8]), IRIS et IRIS+ étant le système métrique le plus utilisé[9]. Compte tenu de son large alignement sur les ODD, de 50 autres logiciels et d'une évaluation rigoureuse, cette tendance croissante vers IRIS+ semble logique.

Le système IRIS+ a fourni, entre autres, un moyen harmonisé de comprendre où les investisseurs dirigent leurs capitaux. L'allocation de ceux-ci est la manifestation pratique de leurs bonnes intentions. Au moins 60 % des investisseurs ciblent à la fois les thèmes d'impact social et environnemental, ce qui montre qu'ils reconnaissent l'équité sociale et la justice climatique come inextricablement liées[10]. Si l'on considère les catégories d'impact spécifiques ciblées par les investisseurs, l'accent est mis sur les services de base pour les plus vulnérables - alimentation et agriculture (57 %), soins de santé (49 %), énergie (46 %), éducation (41 %) et services financiers, à l'exception de la microfinance (39 %), l'énergie et les services financiers attirant la plus grande part des capitaux[11]. En effet, plus de la moitié des personnes interrogées prévoient d'augmenter les allocations au cours des cinq prochaines années dans les secteurs de l'alimentation et de l'agriculture, de l'énergie, des soins de santé, de l'eau et de l'assainissement, ce dernier étant l'un des plus importants domaines de croissance en termes d'allocations de capitaux[12]. La croissance prévue dans ces domaines reflète fortement le soutien à l'Agenda 2030.

Accélérer cette révolution grâce à des décisions d'investissement transparentes et fondées sur les données

Il est important d'apprécier l'offre de capital et de savoir quels sont les secteurs prédominants dans les intentions des investisseurs. Cependant, comprendre comment les investisseurs peuvent influencer de manière proactive et positive les résultats de l'impact constitue pour eux une préoccupation cruciale. Le rapport 2019 de l'IMM sur l'état du secteur en témoigne. Les personnes sondées ont cité la transparence sur les résultats d'impact comme l'un des principaux défis auxquels le secteur est confronté, et le défi important que représente l'incapacité à comparer les résultats d'impact avec un marché comparable[13]. ➞

Figure 3 - Top 8 des ODD ciblés par les investisseurs



Source : GIIN 2020 Impact Investor Survey

On peut se demander pourquoi il est essentiel de résoudre ces défis. Les investisseurs à impact comprennent que l'IMM fait partie intégrante des caractéristiques fondamentales de l'investissement d'impact auxquelles ils adhèrent. Les pratiques de l'IMM (y compris l'intention d'impact) sont des outils qui aident l'investisseur à différents stades du processus d'investissement. Les investisseurs reconnaissent également la nécessité de comprendre leur contribution spécifique, ou dans quelle mesure les facteurs sur lesquels ils peuvent avoir une influence (leur capital, leurs stratégies d'engagement, la gestion des investissements) améliorent les résultats de l'impact.

A partir de ces enseignements, il devient possible pour les investisseurs de prendre des décisions plus éclairées, d'être sensibles aux meilleurs résultats d'impact par opposition à ceux moins performants, et d'être en mesure de faire des choix tout au long du cycle d'investissement qui aboutissent aux résultats d'impact les plus efficaces et efficients. Lorsqu'un investisseur atteint les objectifs associés à son action, et arrive à savoir si ces résultats sont suffisamment satisfaisants par rapport aux exigences de changements établis, alors il est en mesure de prendre des décisions plus efficaces de manière générale.

En s'appuyant sur IRIS+, la prochaine étape pour aider les investisseurs a été l'évolution d'une approche standardisée pour analyser les résultats d'impact. Une méthode de comparaison des résultats d'impact a maintenant été développée, par le biais d'un ensemble itératif d'études de performance d'impact au cours des trois dernières années ainsi que d'un processus d'engagement étendu, qui a abouti à la publication de *COMPASS - The Methodology for Comparing and Assessing Impact.* Ceci augure une comparabilité transparente des résultats d'impact entre les groupes de pairs et, par dessus tout, par rapport à l'ampleur des défis sociaux et environnementaux. Ce qu'il faut maintenant, c'est poursuivre le développement et l'utilisation d'outils et de ressources analytiques. C'est pourquoi, en s'appuyant sur IRIS+ et COMPASS, le GIIN développe actuellement un projet pilote visant à créer le premier référentiel thématique de performance d'impact du secteur.

Cette infrastructure fournit aux investisseurs des outils améliorés pour mieux éclairer leurs décisions. Cela signifie que les investisseurs - et l'écosystème de soutien des fournisseurs de données analytiques et des fournisseurs d'assurance - peuvent accélérer l'impact en se concentrant sur les pratiques empiriquement associées aux résultats d'impact souhaités. En complétant à la fois les informations sur l'offre de capital, où et comment il est alloué, avec une solution d'outils analytiques permettant aux investisseurs d'évaluer l'efficacité et l'efficience de leur performance d'impact, le marché pourrait atteindre son plein potentiel.

Une infrastructure de cette nature est le socle de la révolution qui fait progresser l'optimisation de la performance de l'impact, ce qui peut, à son tour, débloquer des capitaux pour combler le déficit de financement avant qu'il ne se creuse davantage.

Un appel à l'action pour les investisseurs

L'auteure indienne et militante pour la justice sociale, Arundhati Roy, a suggéré, lors de l'apparition de la pandémie de Covid-19, qu'il s'agissait d'un portail[15]. Elle remarque qu'historiquement, les pandémies passées ont provoqué des changements et suggère que ce moment représente une chance d'entrer dans une nouvelle réalité. L'idée étant que rien ne serait pire que de revenir à tout ce qui ressemble à une réalité antérieure. Peut-être que cette pandémie, ainsi que l'aggravation du changement climatique, la reconnaissance de l'injustice raciale systémique et les bouleversements sociopolitiques, sont des catalyseurs qui poussent les investisseurs à renforcer leur détermination à relever les défis sociétaux et planétaires de manière plus efficace.

Avec les convictions partagées des investisseurs, les outils d'impact comme nouveaux et efficaces et une meilleure compréhension de l'impact de leurs investissements, une nouvelle norme est concevable pour le monde de la finance. Le moment est venu pour les investisseurs de dépasser leurs engagements en faveur de l'intention d'impact et de prendre des décisions fondées sur des preuves tout au long du cycle d'investissement, afin de garantir que chaque centime de leur capital d'investissement est affecté au meilleur résultat d'impact possible.

1 OCDE (2020) Perspectives mondiales du financement du développement durable 2021 : Une nouvelle façon d'investir pour les personnes et la planète. Éditions de l'OCDE. Paris. https://doi.org/10.1787/e3c30a9a-en
2 Hand, D., Dithrich, H., Sunderji, S., Nova, N. (2020) Enquête annuelle 2020 sur les investisseurs d'impact. Le Global Impact Investing Network (GIIN). New York. https://thegiin.org/research/publication/impinv-survey-2020
3 Volk, A. (2021) Investing for Impact : Le marché mondial de l'investissement à impact 2020. Société financière internationale. Washington, DC. https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/365d09e3-e8d6-4da4-badb-741933e76f3b/2021-Investing+for+Impact_FINAL2_web.pdf?MOD=AJPERES&CVID=nHFe68P
4 Hand, D., Dithrich, H., Sunderji, S., Nova, N. (2020) Enquête annuelle 2020 sur les investisseurs d'impact. Le Global Impact Investing Network (GIIN). New York. https://thegiin.org/research/publication/impinv-survey-2020
5 Hale, J (2021) A Broken Record : Les flux des fonds durables américains atteignent à nouveau de nouveaux sommets. Morningstar : Sustainability Matters. 28 janvier. https://www.morningstar.com/articles/1019195/a-broken-record-flows-for-us-sustainable-funds-again-reach-new-heights
6 OCDE (2020) Perspectives mondiales du financement du développement durable 2021 : Une nouvelle façon d'investir pour les personnes et la planète. Éditions de l'OCDE. Paris. https://doi.org/10.1787/e3c30a9a-en
7 Hand, D., Dithrich, H., Sunderji, S., Nova, N. (2020) Enquête annuelle 2020 sur les investisseurs d'impact. Le Global Impact Investing Network (GIIN). New York. https://thegiin.org/research/publication/impinv-survey-2020
8 Ibid
9 Ibid
10 Ibid
11 Ibid
12 Ibid
13 Bass, R., Dithrich, H., Sunderji, S., Nova, N. (2019) The State of Impact Measurement and Management Practice (2nd Ed.) The Global Impact Investing Network (GIIN). New York. https://thegiin.org/research/publication/imm-survey-second-edition
14 Bass, R., Hand, D., McCarthy, K. , Sunderji, S., Nova, N. (2021) COMPASS : The Methodology for Comparing and Assessing Impact. Le réseau Global Impact Investing Network (GIIN). New York. https://thegiin.org/research/publication/compass-the-methodology-for-comparing-and-assessing-impact
15 Roy, A. (2020). La pandémie est un portail. Financial Times. Avril, 3. https://www.ft.com/content/10d8f5e8-74eb-11ea-95fe-fcd274e920ca

Dean Hand
Director of Research
Global Impact Investing Network (GIIN)

Méthodologie

• L'enquête 2020 sur les investisseurs d'impact du GIIN, est l'enquête mondiale la plus complète qui fournit des données et des aperçus sur les motivations, les activités et les perspectives des investisseurs d'impact sur les progrès du marché et les défis restants. La 10e édition (2020) fournit une analyse des tendances sur les répondants récurrents de l'enquête 2016 (données de fin d'année 2015) et fournit des informations basées sur l'enquête originale de 2010 (données de fin d'année 2009). Grâce à un appel public à la participation et à des critères de sélection standardisés pour s'assurer que les répondants ont une expérience des investissements d'impact, le GIIN a analysé les données recueillies auprès de 294 organisations d'investissement d'impact via une enquête administrée entre février et avril 2020. L'enquête comprenait des questions sur l'activité d'investissement d'impact des répondants au cours de 2019, les plans d'investissement pour 2020, les actifs sous gestion (AUM) à la fin de 2019, et les perspectives sur l'état du marché.

• L'enquête 2020 sur les investisseurs d'impact du GIIN comprenait une section spéciale de mise à jour de l'original « Sizing the Impact Investing Market «. La taille totale du marché de l'investissement d'impact est estimée à 715 milliards USD à la fin de 2019, avec plus de 1 720 organisations allouant à l'impact. L'enquête sur les investisseurs d'impact reflète les activités de plus de la moitié du marché, tel que mesuré par les actifs sous gestion.

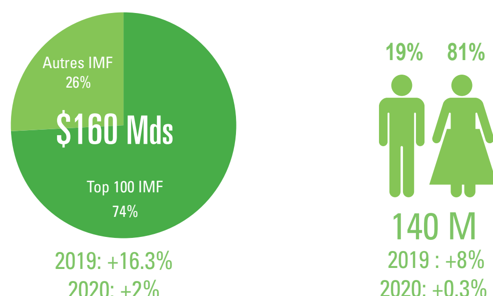
Inclusion financière dans le monde : quelles tendances ?

Le Baromètre de la Finance à Impact analyse les chiffres clés de l'inclusion financière dans le monde en utilisant les chiffres du marché mondial de la microfinance tirés d'ATLAS, une plateforme de données lancée en 2020. Voici un retour d'informations concernant les principales tendances du secteur.

Focus sur les institutions et les clients

En 2020, les institutions de microfinance (IMF) ont terminé l'année avec un portefeuille brut de crédits (GLP) total s'élevant à 159,9 milliards de dollars. Cela reflète un taux de croissance moyen à 2,0 % par institution à partir de 2019, ce qui est à peu près conforme à l'inflation mondiale (1,9 %) mais encore nettement inférieur aux précédents taux moyens de croissance en glissement annuel observés de 2017 à 2019 (12,4-16,3 %). Les 100 premières IMF continuent également de dominer le secteur et détiennent actuellement 74,4 % du total des GLP.

Portefeuille de crédit et pourcentage de femmes bénéficiaires (monde)



Au cours de la même période, le nombre total d'emprunteurs est resté stable à 140,3 millions, les emprunteurs actifs augmentant marginalement en moyenne dans les IMF de 0,3 % de 2019 à 2020. En revanche, le taux moyen de croissance annuelle des emprunteurs actifs a varié entre 6 et 10 % au cours des 3 années précédentes (2017-2019), ce qui indique un ralentissement significatif de la croissance annuelle des emprunteurs actifs au niveau des IMF en 2020. Au regard de la composition démographique, les femmes demeurent les principaux emprunteurs des IMF, soit 80,9 % en 2020.

Pour ce qui concerne la qualité du portefeuille, le risque de crédit a globalement augmenté en 2020. Le portefeuille moyen à risque > 30 jours (PAR 30) est passé de 4,3 % en 2019 à 7,1 %, soit une augmentation moyenne de 33,0 % dans l'ensemble des IMF. Les portefeuilles restructurés, y compris les portefeuilles restructurés réguliers et les moratoires Covid-19, ont également augmenté à des niveaux jamais vus auparavant et ce à l'échelle mondiale, avec une moyenne du secteur s'établissant à 3,9 %. Pour aller au-delà de cette moyenne, 25 % des IMF ont un ratio restructuré supérieur à 17,0 %.

Ratios de performance moyen des IMF en 2020 et leurs évolutions depuis 2019 (monde)

	2020	Évolution
Portefeuille à risque à 30 jours	7,1%	+33%
Rendement sur portefeuille	22,3%	-13%
Ratio Fonds Propres sur Total Actif	22,4%	-1,7%

L'augmentation du risque de crédit s'est accompagnée d'une baisse du rendement du portefeuille, qui passe de 24,6 % en 2019 à 22,3 % en 2020, soit une baisse de 12,9 %. D'autre part, l'augmentation du risque de crédit ne se traduit pas encore par une augmentation du coût du risque : le ratio de dotations aux provisions, qui indique les provisions pour les pertes sur prêts par rapport au GLP, est resté stable à 2,1%. En outre, jusqu'à la fin de 2020, la solvabilité est également restée stable en moyenne. Ainsi, le ratio moyen des fonds propres sur l'actif s'est établi à 22,4 %, ce qui rejoint la fourchette observée en 2017-19 (21,6 % à 22,8 %).

Focus sur les régions

Sur un plan géographique, l'Asie du Sud et du Sud-Est (ASE) continuent de dominer le secteur, tant en terme de GLP que de nombre d'emprunteurs, avec respectivement 43,1 % et 70,3 % des parts de marché. La composition des clientes a atteint 82 %, ce qui est nettement supérieur à toutes les autres régions. En ce qui concerne la qualité du portefeuille, le PAR 30 a augmenté à un rythme plus élevé que dans les autres régions, mais il est resté inférieur à la moyenne mondiale (4,3 %). Le ratio de portefeuilles restructurés était également environ 2,3 fois plus élevé que la moyenne mondiale, à 9,1 %.

Alors que l'Amérique latine et les Caraïbes (ALC) ont une part de marché identique par GLP (40,0 %), la proportion globale d'emprunteurs dans la région est de 19,1 % et reste donc nettement inférieure à celle de l'ASE. En proportion du revenu national brut par habitant (RNB PC), le montant moyen des encours de prêts était environ 2,1 fois plus élevé dans la région ALC (37 %) que dans la région ASE (18 %). La composition du portefeuille diffère également : un peu plus de la moitié des emprunteurs en ALC étant des femmes (54 %). En outre, le ratio moyen de restructuration était également plus faible, s'établissant à 3,0 %, par rapport à la fois à la région ASE (9,1 %) et à la moyenne mondiale (3,9 %).

L'Afrique sub-saharienne (ASS) a continué de croître à la fois en termes de GLP et de nombre d'emprunteurs, représentant respectivement 5,9 % et 5,7 % de la part de marché mondiale en 2020. Contrairement aux autres régions, les IMF d'ASS ont en moyenne une qualité de portefeuille inférieure en termes de PAR 30, qui a augmenté d'environ 50 % pour atteindre 11,0 %. La région présente également le taux moyen de dotations aux provisions le plus faible (1,3 %) par rapport aux autres régions. Cependant, le ratio d'abandon de créances (0,40 %) et le ratio de portefeuilles restructurés (3,0 %) sont restés à des niveaux équivalents à la moyenne mondiale (respectivement à 0,47 % et 3,9 %).

La croissance du GLP dans l'ensemble des IMF d'Europe et d'Asie centrale (ECA) a été de 4,8 % en moyenne de 2019 à 2020, la région représentant 9,6 % du GLP mondial. En revanche, la part des emprunteurs était de 1,9 %.

Enfin, la région du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord (MENA) est restée la plus petite région, tant en termes de GLP (1,3 %) que de nombre d'emprunteurs (3,0 %). La proportion d'emprunteurs de sexe féminin était également plus faible (59 %) par rapport à la moyenne mondiale (81 %). D'autre part, les mesures de la qualité du portefeuille, telles que le PAR 30 et les annulations, se placent à des niveaux comparables à la moyenne mondiale. En termes de performance financière, le rendement du portefeuille était plus faible (18,7 %) que dans les autres régions (22,3 %), mais le ratio capitaux propres/actifs était plus élevé en termes relatifs et absolus (29,6 %), ce qui signifie que le risque de solvabilité était plus faible dans la région MENA. Compte tenu de l'évolution des conditions du marché, et la variabilité croissante du risque entre des IMF, il reste important de surveiller les tendances du secteur tout au long de l'année 2021.

Alasdair Lindsay-Walters
Analyste
MicrofinanzaRatings

ATLAS
Benchmarking across Borders

Méthodologie

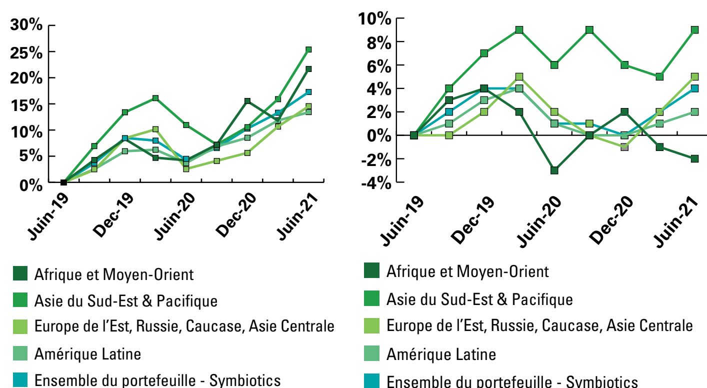
Tous les indicateurs sont calculés sur la base de la disponibilité des IMF déclarantes dans la base de données ATLAS (www.atlasdata.org), incluant jusqu'à 551 IMF pour les calculs 2020 et jusqu'à 1 318 IMF dans le cas du portefeuille de prêts brut et du nombre d'emprunteurs. Les statistiques sur l'inflation sont fournies par la Banque mondiale.

Les calculs agrégés (par exemple, la médiane) utilisent les données des IMF à partir de 2020, en prenant le mois le plus récent pour lequel des données sont disponibles. Pour le portefeuille de prêts brut et le nombre d'emprunteurs, les trois années précédentes sont également incluses (2018-20), en prenant l'année la plus récente disponible pour assurer une couverture plus précise des données. Par exemple, si une IMF a déclaré des données pour 2020, cette valeur sera utilisée. Cependant, si elle n'a pas rapporté de données en 2020 ou 2019, alors la valeur qu'elle a rapportée pour 2018 sera utilisée.

Les statistiques de croissance d'une année sur l'autre sont déclarées en utilisant la même composition d'IMF afin d'assurer la comparabilité entre les années.

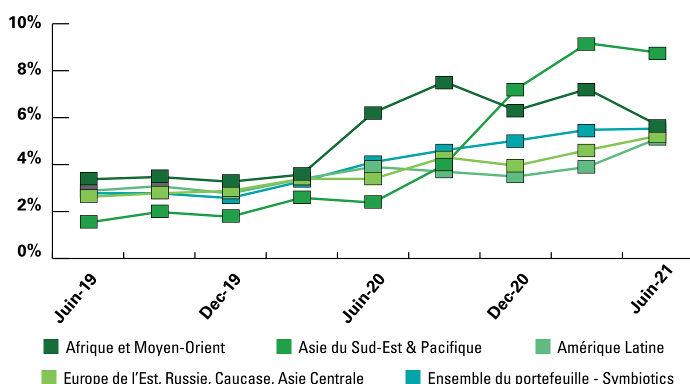
Comment la pandémie a-t-elle affecté l'inclusion financière dans le monde ? Focus sur l'Asie.

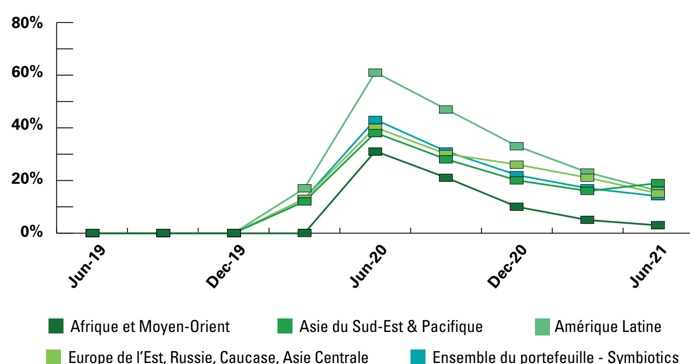
Plus d'un an après le début de la pandémie liée au Covid-19, des signes de reprise peuvent être observés dans le secteur de la microfinance. Le portefeuille de Symbiotics offre des perspectives positives avec un portefeuille de microfinance en croissance dans la plupart des régions depuis le dernier trimestre 2020. Comme le montre le graphique ci-dessous, les deux indicateurs décrivent l'évolution du portefeuille et du nombre d'emprunteurs depuis juin 2019. La croissance des emprunteurs montre une croissance plus timide que celle du portefeuille, ce qui pourrait s'expliquer par une approche plus conservatrice adoptée par les Institutions de Microfinance (IMF)en se concentrant sur les clients existants et les prêts de plus grande taille.



Au début de la pandémie, des délais de paiement ont été accordés, limitant la visibilité des risques de qualité de crédit, qui sont généralement portés par le portefeuille à risque (PAR90+R), c'est-à-dire le pourcentage de portefeuilles présentant des retards de paiement de plus de 90 jours et les portefeuilles restructurés. Avec la fin de la période de moratoire dans la plupart des pays, le niveau de PAR90+R a augmenté dans toutes les régions, l'Asie et l'Afrique enregistrant les niveaux les plus élevés.

Alors qu'en Asie la tendance résulte de mesures de confinement plus strictes contre le variant Delta et aux conséquences du coup d'État au Myanmar, en Afrique, le niveau élevé découle de stratégies nationales de mise en place de délais de paiement ou d'annulation, de sorte que le risque a été principalement porté par PAR90+R. Au deuxième trimestre 2021, les niveaux en Afrique et en Asie sont en baisse, ce qui peut être corrélé à une croissance positive du portefeuille dans la région.





Dans le secteur de la microfinance, la solvabilité est restée stable pendant la pandémie, sauf en Asie où elle a diminué. La rentabilité a été affectée par la pandémie avec une tendance à la baisse jusqu'à la fin de 2020, mais depuis le début de 2021, le niveau de rentabilité augmente et se stabilise à un niveau pré-pandémique.

Focus sur l'Asie

La région Asie a connu une tendance différente des autres régions en raison du variant Delta imposant des confinements plus stricts en 2021. Pour évaluer la situation actuelle en Asie, nous devons examiner de plus près l'évolution de la croissance des portefeuilles et de la solvabilité en Asie du Sud (AS) et en Asie de l'Est et Pacifique (AEP).

Les institutions financières (IF) de l'AS ont été confrontées à la montée du variant Delta, qui a entraîné de nouveaux confinements. Malgré cette situation, le portefeuille des IF a augmenté de 22 % en juin 2021, suivi d'une augmentation du recouvrement des prêts de près de 75 % en juin-juillet 2021. Ces tendances positives sont dues à des mesures de confinement moins restrictives permettant à la plupart des entreprises d'ouvrir pendant les heures de restriction. En outre, on a constaté une augmentation des décaissements dans les régions en raison de la demande de prêts de plus petits montants pour les clients existants sous différentes formes. Du point de vue de la solvabilité, de nombreuses IF en Asie du Sud ont levé des fonds propres importants après le premier confinement et ont maintenu des niveaux de solvabilité confortables. Grâce à cette stratégie, les IF disposaient de niveaux de capitalisation robustes pour absorber les annulations et les exigences de provisionnement croissantes. En outre, les banques centrales ont injecté des liquidités sur le marché, ce qui a entraîné un désendettement dû à la liquidation des portefeuilles et à la réduction consécutive de la dette. Toutefois, cela a entraîné une dilution pour la majorité des actionnaires et une baisse du rendement des fonds propres.

Il y a un an, la région AEP a subi de sévères confinements et les perspectives commerciales paraissaient très incertaines. Dans ce contexte, la plupart des emprunteurs ont reporté leurs décisions de consommation et d'investissement et les IF se sont montrées prudentes, à l'appétit limité pour le risque. En 2021, les infections au Covid-19 sont en augmentation dans la région, mais avec la vaccination et l'assouplissement des restrictions liées au Covid-19, des signes de reprise économique apparaissent et la demande de prêts augmente. Le portefeuille des IF de la région continue de croître en 2021, avec un niveau de croissance à 27 % en juin 2021, de même que le nombre d'emprunteurs et de décaissements. Du côté de la solvabilité, la région AEP a connu une baisse constante malgré une amélioration de la rentabilité. Ceci résulte d'une augmentation du financement de marché, d'un niveau élevé de liquidités (par mesure de précaution), et d'une collecte réussie des dépôts et des dettes par de nombreuses institutions financières, dont beaucoup ont vu la croissance des dépôts dépasser celle des prêts.

Dans l'ensemble, la situation s'est stabilisée dans la plupart des régions au deuxième trimestre 2021 et des améliorations ont pu être observées. Les perspectives de croissance pour le prochain trimestre 2021 sont plus incertaines en raison de la propagation du variant Delta, plus contagieux, qui a entraîné de nouveaux confinements sur certains marchés. Les marchés dont la couverture vaccinale est limitée devraient être plus touchés que les autres. Néanmoins, la majorité des IMF et des bénéficiaires ont maintenant appris à vivre avec le virus et ont adapté leurs activités en conséquence.

Vincent Lehner
Directeur des Marchés
Symbiotics

Finance à Impact : trois pilliers au service du bien commun

La pandémie mondiale liée au Covid-19 et les crises socio-économiques qui en découlent ont révélé les vulnérabilités de nos systèmes de société et ont accru les inégalités et la pauvreté dans le monde. Un récent rapport de l'OCDE[1] estime que la pandémie à directement contribuer à augmenter le déficit d'investissement des Objectifs de développement durable dans les pays en développement de 50 %, pour atteindre les 3,7 billions de dollars en 2020. Pour autant, l'argent ne manque pas. Ce même rapport rappelle par exemple que les investisseurs institutionnels des pays membres de l'OCDE contrôlent, à eux seuls, 100 billion de dollars : une réorientation de 3,7 % de l'ensemble de ces actifs vers le financement de la transition dans les pays en développement permettrait de combler Ce déficit de financement.

Alors qu'il ne reste plus que 9 ans pour atteindre l'Agenda 2030, le monde de la finance doit entamer une profonde mutation pour financer les transitions sociales et environnementales nécessaires à la construction d'un monde durable, juste et responsable. La finance doit se réorienter pour intégrer pleinement dans ses modes de fonctionnement l'impact comme nouvelle notion. En somme, il nous faut passer d'une finance pour le profit à une finance à impact. Cette finance à impact s'axe autours de trois grands piliers : la finance inclusive, l'investissement à impact, et la finance verte. Ces trois piliers constitutifs de cette finance à impact contribuent, ensemble, à servir l'intérêt général, et à atteindre les ODD. Dans le cadre de son dossier principal intitulé « financer les transitions sociales et environnementales » et de son focus spécial sur l'inclusion qui porte sur la manière dont le secteur à fait face à la crise, le Baromètre de la Finance à Impact présente justement des analyses d'outils concrets qui permettent de réorienter les flux financiers vers des projets à impact, et des initiatives déjà existantes. Il présente les différents leviers à activer pour accélérer le développement de la finance à impact.

> Face à l'urgence écologique et sociale inédite à laquelle nous sommes confrontés, c'est un changement de paradigme économique complet qu'il nous faut collectivement entamer. Un paradigme basé sur la maximisation de l'impact, et non plus du profit. Dans ce nouveau modèle de société, les financeurs ont un rôle clé à jouer

Pour adresser ces enjeux, nous avons invité des expert.e.s de la finance à impact. Pierre Valentin, président du Directoire de Ecofi présente par exemple dans sa contribution en page 12 les différentes manières d'intégrer des critères extra-financiers dans le business plan d'une entreprise. L'article rédigé de la BNP Paribas (p.14) revient sur les sustainability linked bonds, outils relativement récent permettant de financer des entreprises durables, en présentant les enjeux liés à ce type d'obligations, et les perspectives d'avenir. Dans sa contribution (p.8), Renée Chao-Beroff, directrice exécutive de l'institution de microfinance Pamiga, analyse comment l'inclusion financière peut constituer un modèle de développement pour l'investissement à impact.

Face à l'urgence écologique et sociale inédite à laquelle nous sommes confrontés, c'est un changement de paradigme économique complet qu'il nous faut collectivement entamer. Un paradigme basé sur la maximisation de l'impact, et non plus du profit. Dans ce nouveau modèle de société, les financeurs ont un rôle clé à jouer. Comme ce Baromètre le démontre, de nombreux outils et initiatives existent déjà en Europe et dans le monde. Il s'agit maintenant d'accélérer ces transitions vers des modèles durables, justes et responsables.

1 Mobilising institutional investors for financing sustainable development in developing countries, OECD, 2021.

Baptiste Fassin
Chargé de publications
& de communication senior
Convergences

Investissement à impact : une définition avec des interprétations différentes

Conceptualisé aux États-Unis, l'investissement à impact désigne l'ensemble des investissements qui recherchent explicitement à la fois une rentabilité économique et la création d'un impact social et environnemental positif et mesurable . Les interprétations sont différentes selon les origines géographiques, culturelles, sectorielles et les contraintes opérationnelles des parties prenantes. En Europe, il s'agit davantage de compléter l'action publique plutôt que de s'y substituer.

Créer un impact social et environnemental, c'est vouloir résoudre des problématiques relevant souvent de l'intérêt général et contribuer à la transformation structurelle de la situation des bénéficiaires à long terme.

L'investissement à impact est une démarche volontaire qui s'articule autour de 3 éléments : l'intention, l'additionnalité et la mesure. L'intention, c'est d'abord la volonté de donner du sens à son investissement en cherchant à contribuer positivement et substantiellement à l'amélioration ou à la préservation de systèmes socio-écologiques. Elle justifie en *ex ante* la définition d'une stratégie appelée *théorie du changement*. Parce que l'investissement à impact cherche à répondre à des enjeux proches de l'intérêt général, il aide à renforcer et enrichir l'action publique sans pour autant la remplacer selon le principe de l'additionnalité qui figure dans le droit communautaire européen. L'évaluation et la mesure d'impact permettent de piloter et de prouver que l'action engagée découle de l'intention définie *ex ante* et d'établir le lien de causalité (analyse contrefactuelle) avec le changement généré.

Un enchainement de 6 critères peut compléter la définition initiale : 1/ finalité sociale ou environnementale explicite et transparente, 2/ démonstration de l'existence d'un besoin, 3/ définition des effets attendus (positifs et négatifs), 4/ formalisation d'une stratégie de transformation (théorie du changement), 5/ preuve des engagements et des actions réalisées, 6/ mesure des résultats (output, outcome, impact). Pour un investissement, la rentabilité économique désigne le retour sur investissement ou sur capital. C'est un indicateur de robustesse et de pérennité de la démarche.

***Sandra Bernard**, conseillère en stratégie impact, Aurore Investissement*

La Finance à impact en France : genèse et développement

La finance à impact nait dans les pays du sud. Elle émerge du développement du secteur de la microfinance : l'innovation financière au service des plus pauvres et la construction d'organisations durables dans le temps, capables de mobiliser des capitaux privés dans une logique de *blended finance*. Les premiers investisseurs privés apparaissent en Europe et aux Etats-Unis. Progressivement, ils commencent à revendiquer la poursuite d'objectifs sociaux et environnementaux à travers leurs investissements. C'est la naissance de l'"impact investing", innovation sémantique qui apparait en 2007 dans le monde anglo-saxon sur "des investissements faits dans les entreprises, les organisations et les fonds avec l'intention de générer des impacts environnementaux et sociaux en même temps qu'un rendement financier"[1].

En France, la finance solidaire apparaît au début des années 80[2]. Elle fait partie de la finance à impact, mais cette dernière ne sera définie qu'en 2014, par le Comité consultatif français sur l'investissement à impact qui adopte sa première définition. L'Impact Invest Lab (iiLab) nait de ces travaux pour continuer la fertilisation du secteur et commence à publier chaque année l'état des lieux de l'investissement à impact en France. En 2020, cela représente 4,37 milliards d'euros d'encours investis.

La finance solidaire et la finance à impact poursuivent un objectif commun : allouer les ressources dans le financement d'entreprises générant des retours sociaux et/ou environnementaux positifs. L'association FAIR, née de la fusion de Finansol et de l'Impact Invest Lab, témoigne de l'ancrage de la finance à impact en France. Finansol avait été créée pour développer et promouvoir la finance solidaire et a développé un label, unique dans le monde par la diversité des supports de placement sur lesquels il peut être attribué, de certains livrets en passant par des parts sociales de foncières solidaires jusqu'aux fonds « 90/10 ». Innovation française créée par la Loi Fabius de 2001, ces fonds sont tenus d'investir entre 5 et 10% de leurs actifs dans des organismes agréés « entreprise solidaire ».

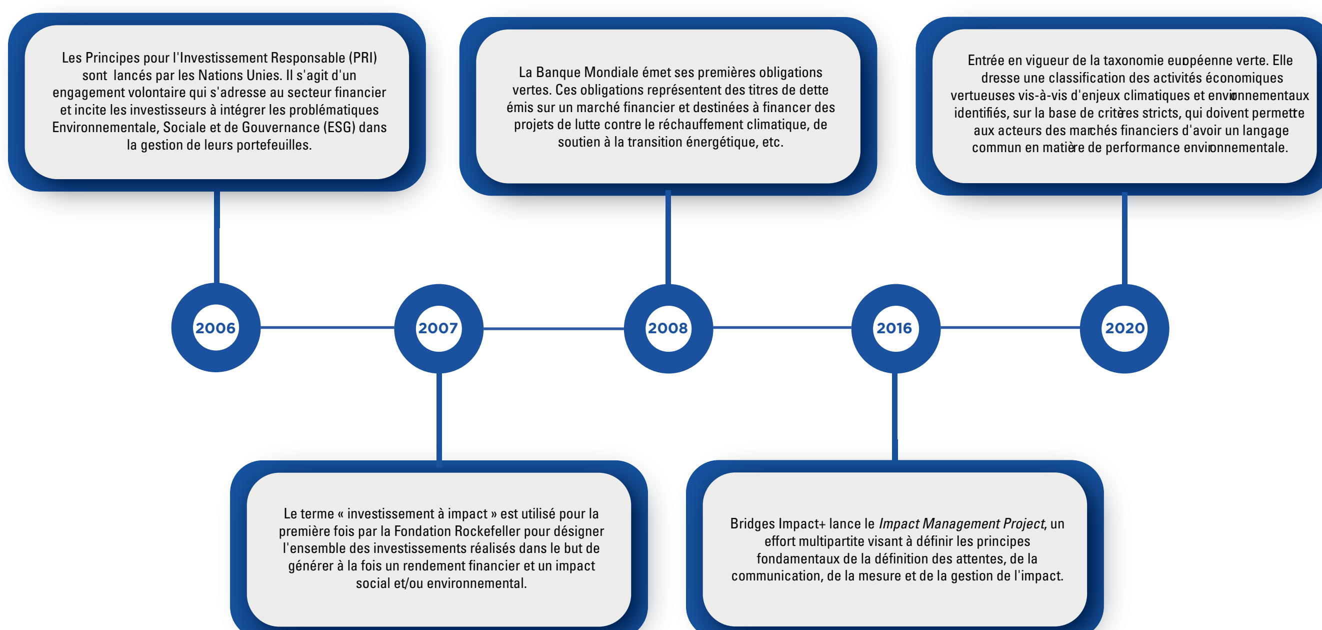
Le sujet de la finance à impact reste en constante redéfinition comme le montre les travaux du Centre français pour l'investissement à impact ou ceux du Forum pour l'Investissement Responsable (FIR) et de France Invest de 2021 : 60 sociétés de gestion se sont ainsi réunies pour définir de manière rigoureuse l'investissement à impact en France, créant une base pour son développement futur.


© Viktoria Kurpas

1 Définition du GIIN, l'organisme étasunien de référence dans la structuration de l'impact investing
2 Voir l'étude de référence « 20 ans du Label Finansol » sur le site de FAIR

Flore Latournerie
Chargée d'études
FAIR - Financer Accompagner Impacter Rassembler

Retour sur quelques étapes clés de la Finance à Impact



L'inclusion financière : modèle pour le développement de l'investissement à impact et la finance verte ?

Même si la Finance durable est un concept récent, ayant émergé des Objectifs de développement durable (ODD), ses piliers, communément acceptés, semblent bien être ceux de la finance inclusive, l'investissement à impact et la finance verte. De ces trois piliers, indéniablement, la finance inclusive (avatar de la microfinance des années 90) est l'industrie la plus mature, étant passée par plusieurs décennies de succès retentissants et de critiques non moins virulentes, l'ayant poussée à s'amender et se réinventer. Il apparaît clair néanmoins que les principes, les outils de mesure et de reporting, qui la composent aujourd'hui, gagneraient à inspirer les deux autres types de finance, plus émergentes, afin de gagner un temps précieux. Son adoption dépendra beaucoup de l'origine des promoteurs de ces deux autres industries et de leur familiarité avec l'histoire de la finance inclusive.

Evolution de la Finance à Impact : lien entre les three piliers

A l'origine du développement de la finance inclusive, il y a la problématique centrale de la lutte contre la pauvreté des années 80-90. A cette époque, un grand nombre d'acteurs publics et privés voient dans l'accès facilité et à grande échelle aux (micro)crédits destinés aux populations défavorisées et exclues, en particulier les femmes, une solution à la réduction de la pauvreté. Très rapidement, le microcrédit se développe, et en quelques décennies permet de toucher 140 millions de microentrepreneur.e.s. A ce microcrédit minimaliste, qui peut (sur)endetter et rendre dépendant, le secteur a progressivement élargi la gamme de produits financiers pour aboutir à la création de la microfinance. Des outils ont été élaborés de façon participative, pour en mesurer la « performance sociale », et des méthodologies ont été mises au point pour aider les acteurs intéressés à « gérer leurs performances sociales » et d'en montrer les résultats, promesses d'impact.

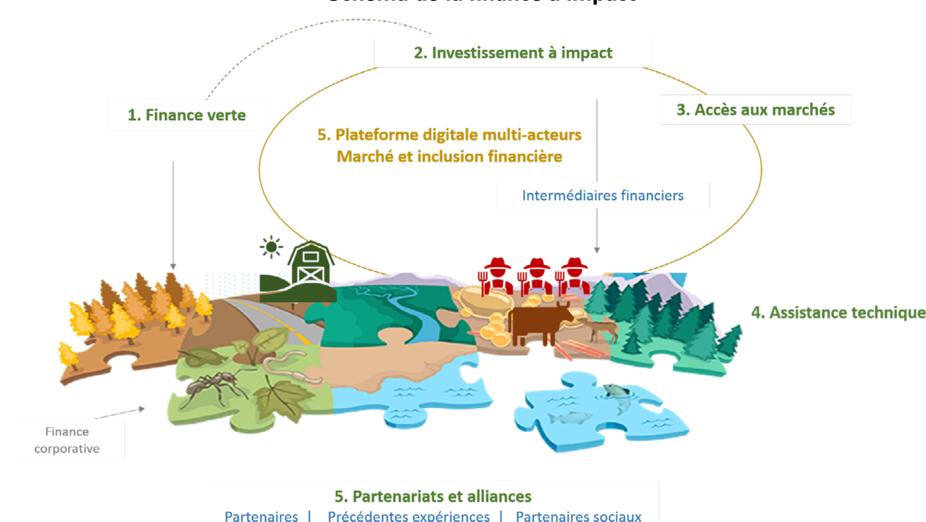
Les polémiques de la décennie 2000-2010 issues des scandales de surendettement et de saturation des marchés qu'entrainaient des pratiques agressives et déviantes ont fini de progressivement détourner les bailleurs et investisseurs de ce secteur, certes devenu rentable mais risqué. Pour faire face à ces critiques, il a fallu que l'inclusion financière se réinvente en adoptant une « attitude plus orientée clients ». Concrètement, cela s'est traduit par l'adoption d'autres types de produits financiers, tels que l'accès à l'énergie renouvelable, l'eau & assainissement, l'éducation, la santé ou l'agriculture durable. Cette solution financière plus holistique est appelée la *Microfinance +* et les outils de mesure des performances sociales de la microfinance se sont élargis à des mesures environnementales.

Le continuum de la finance inclusive à l'investissement à impact

Durant ces années de transformation, le secteur de la microfinance a continué à croître et à avoir besoin de capitaux pour augmenter l'impact de sa mission initiale d'inclusion financière. Les Véhicules d'Investissement en Microfinance (VIM) ont alors fait leur apparition, largement financés par les institutions de financement du développement publics suivis par des fonds et fondations privés. L'élargissement du secteur vers la microfinance + a permis l'émergence des Fonds d'Investissements à Impact (VIM) ces 10 dernières années. Symbiotics, dans son enquête 2019 sur les VIM estime cet univers à 16,9 milliards USD servant 850,000 emprunteurs actifs.

Ainsi, de la finance inclusive à l'investissement à impact, un continuum existe indéniablement, d'autant que ce sont des acteurs du même écosystème, pris dans un sens large, qui s'y engagent. Il serait donc logique que le premier soit amené à guider, alimenter et enrichir le second surtout en ce qui concerne les pratiques et mesures de performances sociales, environnementales et d'impact.

Schéma de la finance à impact



La finance verte, une autre catégorie de financement ? Investissement à impact et finance verte, quels liens ?

La finance verte, quant à elle, semble être issue d'une autre logique et d'un autre écosystème. Selon la Convention-cadre des Nations unies sur les changements climatiques, la finance climat ou la finance verte se définit comme : « un financement local, national ou transnational, provenant de sources publiques, privées ou alternatives, visant à soutenir les actions d'atténuation et d'adaptation au changement climatique ». Dans cette catégorie, on retrouve donc les obligations climat (Green Bonds), la finance carbone, les obligations labellisées ou alignées.

Depuis la COP 21 de Paris en décembre 2015, le réseau des 23 plus grandes banques nationales et régionales de développement, membres de *l'International Development Finance Club* a doublé son financement en faveur de la lutte contre le changement climatique. En 2020, les obligations climat ont été émises pour un total de 297 milliards USD, les obligations alignées pour un total de 1.700 milliards USD et les obligations labellisées à 913 milliards USD.

Parti d'une autre logique et avec d'autres objectifs à atteindre, l'investissement à impact et la finance verte n'ont à priori que peu de chances de se rencontrer, sauf sur un constat majeur, celui que les personnes les plus affectées par le changement climatique et ses effets désastreux, sont bel et bien les populations les plus pauvres et les plus vulnérables.

A priori, ces deux piliers peuvent se compléter en bonne synergie. La finance verte investirait dans des mesures d'atténuation telles que protéger ou réhabiliter les mangroves, les forêts et autres paysages naturels fragiles, tout en mettant en place des infrastructures nécessaires pour favoriser un certain développement économique à la base par les populations locales via des incubateurs locaux et régionaux qui privilégient des pratiques durables. Le relai serait pris par l'Investissement à Impact qui financerait les PME prêtes à recevoir du capital et les accompagner à leur plein développement, sur les marchés nationaux et internationaux, créant ainsi des emplois durables et assurant une pérennité aux actions lancées au départ par la finance verte. Cette complémentarité serait gagnante, vertueuse et pleinement alignée aux ambitions des ODD.

Renée Chao-Beroff
Directrice exécutive et fondatrice
Pamiga

La Finance à impact : une solution disruptive pour réaliser les Objectifs de développement durable

Pour s'attaquer aux priorités environnementales et sociales mondiales, les efforts de chacun sont nécessaires. De nombreuses entreprises repensent leurs modèles économiques afin de contribuer à un avenir durable pour tous tout en créant de la valeur à long terme pour leurs parties prenantes. Pourtant, l'ampleur et le rythme de la transformation sont trop lents : il est urgent de trouver des solutions commerciales et financières novatrices pour faire plus avec moins !

Sous l'effet de la crise du Covid-19, le déficit d'investissement dans les ODD, c'est-à-dire les investissements supplémentaires nécessaires pour atteindre les ODD, a bondi de 50 %, passant d'une estimation de 2.500 milliards de dollars par an à 3.700 milliards de dollars par an jusqu'en 2030, selon l'OCDE[1]. Cela reflète à la fois les besoins accrus résultant de la pandémie et le ralentissement des flux de financement vers les pays émergents.



Il existe toutefois des raisons de rester optimiste : le monde a montré sa capacité à coordonner les efforts pour lutter contre une situation d'urgence et l'on prend de plus en plus conscience qu'un changement radical de paradigme est nécessaire pour résoudre les crises environnementales et sociales. En outre, avec un capital total disponible estimé à 110.000 milliards de dollars d'actifs sous gestion[2], les capitaux privés ne manquent pas. Comment pouvons-nous canaliser ces capitaux dans la bonne direction ? En changeant nos priorités et en prenant des décisions axées sur l'impact : tout projet, investissement ou initiative devrait être conçu et mis en œuvre de manière à maximiser ses impacts positifs plutôt que le seul profit. En outre, notre écosystème est en danger si nous n'adoptons pas des modèles commerciaux circulaires qui préservent la nature. En d'autres termes, nous devons faire plus (d'impact) avec moins (de ressources et de coûts).

Société Générale a développé une approche disruptive de financement basée sur l'impact pour accompagner les entreprises qui modifient leurs stratégies afin de proposer des activités à faible émission de carbone, positives pour la nature et inclusives. L'objectif est de les aider à se concentrer sur les besoins environnementaux et sociaux de leurs clients, en leur permettant de renforcer l'impact de leurs projets, de faciliter leurs financements et d'accélérer leur mise en œuvre.

Notre approche est triple :

1. Augmenter l'impact :
En fournissant des services multiples et en mutualisant les coûts, les projets peuvent générer plus d'impact social, environnemental et économique ainsi que des revenus supplémentaires. La réduction du « coût par impact » permet d'accroître la rentabilité, de renforcer la résilience et l'attractivité financière.

Pour les fournisseurs de solutions, un exemple peut consister à développer l'énergie solaire hors réseau dans les zones rurales des pays en développement, combinée à l'accès à la connectivité, aux soins de santé et à l'éducation, ainsi qu'à des techniques agricoles innovantes, y compris des solutions basées sur la nature.

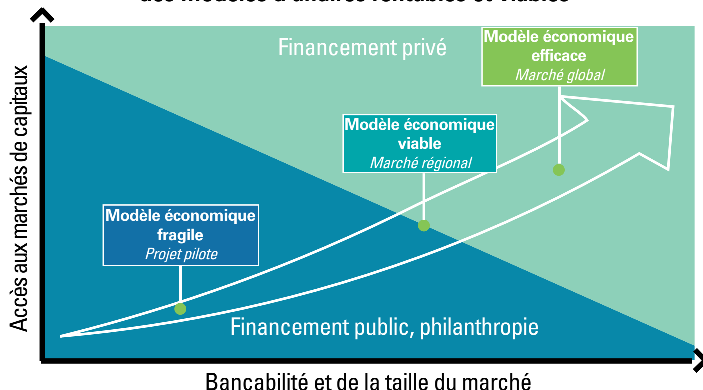
Du côté de la demande, nous préconisons des appels d'offres « basés sur l'impact », où les soumissionnaires sont sélectionnés en fonction de leur capacité à produire de l'impact plutôt que des équipements ou des infrastructures.

2. Améliorer le crédit :
L'utilisation de mécanismes de Blended Finance pour réduire les risques de transaction et la conception d'outils d'agrégation pour atteindre la taille critique permettent d'allouer de manière optimale les risques et le rendement à tous les acteurs de l'écosystème de l'impact (Institutions Financières de Développement, fondations, banques, investisseurs...) tout en assurant la viabilité financière pour toutes les parties prenantes. Lorsque les données collectées démontrent la rentabilité et l'impact réels des investissements, le rehaussement de crédit peut être réduit, voire abandonné pour être redéployé ailleurs. Ce principe d'« additionnalité » est essentiel pour réussir à combler le déficit d'investissement de plusieurs milliers de milliards dans le cadre des ODD.

3. Tirer parti de la numérisation :
Premièrement, les données relatives aux performances opérationnelles, aux antécédents de paiement et aux impacts sont essentielles pour améliorer la perception (erronée) des risques lorsque l'on envisage d'investir dans des pays en voie de développement ou dans de nouveaux modèles économiques. Deuxièmement, les outils numériques et l'intelligence artificielle peuvent être utilisés pour standardiser les processus et faciliter le passage à l'échelle en agrégeant les transactions dans des portefeuilles diversifiés et en optimisant l'utilisation de l'argent public, comme indiqué ci-dessus.

Avec les milliers de milliards de dollars dépensés pendant la pandémie, les États et les entreprises doivent, plus que jamais, optimiser l'utilisation de leur capital pour « faire plus avec moins ». Le capital naturel doit également être préservé. Grâce à notre intelligence collective, nous devons co-construire de nouveaux modèles économiques basés sur l'impact qui maximisent les résultats positifs pour les populations et la planète et optimisent le rapport risque / rendement / impact pour les investisseurs.

Maximiser les impacts pour développer des modèles d'affaires rentables et viables



1 Source OECD, "Mobilizing institutional investors for financing sustainable development in developing countries"
2 Source PWC, Asset & Wealth Management Revolution: Embracing Exponential Change

Philippe Weill
Directeur, Impact-Based Finance
Société Générale



Les financeurs et l'évaluation de l'impact

Acteurs clés de l'écosystème de l'Economie Sociale et Solidaire (ESS), les financeurs s'intéressent de plus en plus à l'évaluation de l'impact. Au-delà de l'enjeu d'évaluer les effets des actions, se pose la question de l'accompagnement et du dialogue nécessaire autour de l'évaluation des projets financés.



Les financeurs de l'ESS : qui sont-ils et quels sont leurs enjeux ?

La notion de financeurs de l'ESS regroupe un ensemble d'acteurs publics et privés de natures différentes, qu'il est possible de distinguer en trois grandes catégories :

- Les financeurs publics : Etat, collectivités et opérateurs,
- Les acteurs de la finance solidaire et de la finance à impact,
- Les fondations et mécènes.

Quelle que soit leur nature et leur taille, les financeurs partagent des enjeux communs autour de l'évaluation de l'impact. Un enjeu externe tout d'abord, les financeurs étant eux-mêmes redevables auprès de leurs parties prenantes des financements qu'ils octroient : épargnants pour la finance solidaire, donateurs et Etat, pour le mécénat, citoyens pour les collectivités publiques. Le recours à l'évaluation peut également servir des enjeux de communication ou de plaidoyer, par exemple pour des fondations soutenant des causes précises.

L'autre intérêt de l'évaluation pour les financeurs est interne. Ils peuvent l'utiliser pour améliorer leur stratégie de financement (octroi de subventions, appels à projet…) et de soutien aux structures. Comprise dans une logique d'amélioration continue, l'évaluation permet aussi d'identifier les conditions de réussites et axes d'amélioration des projets soutenus.

Personnalisation vs standardisation : un possible compromis ?

En matière d'évaluation, les financeurs font face à une difficulté singulière : proposer à des projets différents une méthode et des indicateurs communs. Cette recherche d'évaluation standardisée est guidée par le besoin de bénéficier d'une vision globale du portefeuille de projets financés et d'établir des outils de décision et de reporting, et réaliser des comparaisons.

Pour autant, beaucoup de financeurs comprennent l'intérêt d'évaluations plus personnalisées pour les projets. Elles permettent en effet une meilleure compréhension des impacts de ces derniers et offre davantage de proximité et d'implication pour le financeur. La mobilisation d'outils adaptés aux activités des structures est par ailleurs souvent gage d'une meilleure appropriation et donc d'une évaluation réellement utile au projet. Tout l'enjeu est donc pour le financeur de trouver l'équilibre entre ses besoins d'indicateurs standardisés et la nécessaire adaptation au contexte de chaque projet.

Evaluation personnalisée	Mesure standardisée
• Permet une description plus détaillée et adaptée au contexte • Associe les parties prenantes • Vise à comprendre et améliorer l'impact	• Utilise des procédures et des indicateurs communs • Sert davantage un public externe • Vise à communiquer et comparer l'impact

Source : TIESS, https://tiess.ca/vers-une-mesure-standardisee-de-limpact-social%E2%80%89/

De la « promesse » à la « mesure »

Quelles sont les approches possibles pour évaluer l'impact de ses financements ?

La première est de se doter d'un outil d'analyse de la valeur d'un projet en amont du financement et de la mettre en cohérence avec l'intentionnalité du financeur (les domaines ou les types de projet qu'il souhaite financer). A ce titre, des initiatives émergent à l'international comme *l'Impact Management Project*.

Vient ensuite la question de la mesure, notamment la définition d'une méthode et d'indicateurs qui puissent être représentatifs et utiles au projet. À ce stade, trois options complémentaires existent :

- Utiliser des méthodes et des outils déjà existants,
- S'inspirer d'outils et démarches adaptées à son contexte,
- Construire sa propre méthode.

L'absence de standard impose la plupart du temps une approche adaptée au contexte de chaque financeur. Par ailleurs, le choix de la méthode et des indicateurs est crucial et nécessite d'être partagé avec les projets, afin de ne pas faire de l'évaluation un outil de contrôle mais plutôt un outil adapté et proposant suffisamment de souplesse au projet (un nombre d'indicateurs restreints, choisis par la structure, mesurables…). C'est ici notamment que le dialogue financeur-financé s'avère indispensable.

Le niveau de robustesse de la mesure variera en fonction des enjeux du financeur, mais aussi de la maturité et de la temporalité des projets financés. Aller vers trop de complexité s'avérera long et couteux.

Accompagner les projets dans leur évaluation : un enjeu de montée en compétence

L'accompagnement par le financeur est primordial car il est l'acteur qui peut donner aux projets les moyens de s'évaluer et de monter en compétences. Cela peut se traduire par des formations, des ateliers de sensibilisation, l'accompagnement par un expert ou encore par la co-construction d'une démarche et une montée en compétence en miroir entre le financeur et le projet. Dans tous les cas, une bonne pratique est de réserver une part du financement octroyé aux structures à l'évaluation, celle-ci demandant invariablement du temps et des ressources supplémentaires pour le projet financé.

Ressources utiles :
Co-construire l'évaluation de l'impact social avec les projets, l'expérience de la fondation Daniel et Nina Carasso, Avise, 2019
L'évaluation de l'utilité sociale des financeurs de l'ESS, Avise, Admical, Essec, FAIR
Les publications de l'Impact Invest Lab, site de l'iiLab
L'évaluation d'impact des politiques publiques, site de France stratégie

Etienne Dupuis
Chargé de mission
Avise

Qu'attendons nous pour financer les transitions sur les territoires ? Diagnostic en cinq points clés.



Mégafeux, crise Covid, Gilets jaunes… qui pourrait croire à un retour au « business as usual » faisant fi du changement climatique ou des inégalités qui éclatent au grand jour ? Face à la contre-performance du modèle actuel au plan économique, social et environnemental, la transformation de notre modèle s'impose. Economie circulaire, mobilités douces, autonomie, réussite éducative, alimentation durable…dans tous ces secteurs clés pour la transition, des initiatives, souvent issues de la société civile, foisonnent sur les territoires.

Finance verte, investissement socialement responsable, impact investing… au-delà de leurs différences, toutes ces approches convergent vers le financement de l'économie réelle « responsable », voire de l'économie à impact. L'économie réelle - rappelons qu'étymologiquement économie signifie administration de la maison - c'est celle dont l'utilité est perceptible par ces habitants, notamment des populations qui se sentent délaissées, et qui crée des emplois visibles, locaux, ancrés dans un territoire.

Mais si les projets foisonnent et que les financements existent, comment se fait-il que le modèle n'évolue pas plus rapidement ? Comment résoudre cette asymétrie entre ces fonds disponibles et les retombées réelles, rapides sur les territoires ? Notre expérience auprès de 27 collectifs territoriaux et plus de 600 projets à impact social et environnemental nous a conduit à identifier cinq freins majeurs à lever.

Côté entrepreneurs ou porteurs de projet, nous devons d'abord réduire la méconnaissance des outils de financement (billets à ordre, prêt participatif, fond propre…) et le manque de lisibilité de la chaîne de financement. En raison de leur taille souvent modeste, ces structures pâtissent d'un manque de temps, de ressources et de compétences pour utiliser les outils financiers ou suivre un process de levée de fonds. A ce titre, citons une préconisation très opérationnelle sur le renforcement des compétences en gestion des organisations, et des avantages de ressources mutualisées, dans le rapport sur le financement de l'innovation sociale coordonné par Jérome Schatzman en 2020[1].

Connexe à cette méconnaissance relative des outils financiers mobilisables, nous avons aussi constaté une véritable barrière culturelle au sein des porteurs de projets, une forme de diabolisation de la finance. Perte de contrôle, perte de valeurs, les risques existent. Mais ils peuvent se réduire en s'adressant aux investisseurs qui sont concrètement engagés dans l'impact (et qui communiquent leurs critères) et en sachant poser ses limites, propres à chaque entrepreneur. En rapprochant ces deux univers, un dialogue se noue, la confiance se construit et les postures tombent. Créer des conditions harmonieuses de coopération et d'échanges requiert un accompagnement à court et moyen terme de ces initiatives de terrain.

Côté investisseurs, une vertu cardinale du métier est de dé-risquer et d'aller vers les projets les plus connus, ceux qui connaissent un peu les « ficelles » et savent déjà bien se vendre. Sourcer des projets de territoire, dont on a vu précédemment qu'ils rentrent rarement dans les fourches caudines des fonds, nécessite du temps et une connaissance du terrain. Et c'est pourtant une nécessité que d'entretenir ce terreau d'initiatives innovantes si l'on veut faire émerger de futures « licornes sociales et environnementales ». C'est d'ailleurs un des objectifs du programme Impact Finance de French Impact en coopération avec de nombreux acteurs de terrain tels France Active ou la Banque des Territoires, et en partenariat avec trente fonds d'investissements à impact.

Ce qui nous a également marqué, c'est le faible niveau d'interaction et d'articulation entre tous les financeurs d'un même territoire – fondations d'entreprises, crowdfunding, banques, business angels, agences publiques comme l'ADEME, et le fonds d'investissements. Donner un cadre de rencontre sur une base très concrète, c'est-à-dire autour de projets locaux en recherche de financements, permet à ces financeurs de « s'articuler », favorise le co-investissement y compris public-privé, et donne plus de lisibilité à toute la chaîne.

Enfin, « pour changer de modèle changeons de mesure » titrait le parlement des entrepreneurs d'Avenir en 2012. Les indicateurs purement financiers sont inadéquats, d'une rationalité trop normative et obsolète dès lors qu'on vise à transformer le modèle. Mais alors, comment objectiver qu'une organisation œuvre concrètement pour les transitions et est efficace dans son domaine ? Comment accompagner et outiller les porteurs de projets ? Comment mesurer son impact de manière lisible ? Cette question est plus que jamais d'actualité avec le débat sur la définition de l'impact - rappelons que la mission de Finance for tomorrow, mandatée par Bercy, rendra prochainement ses conclusions - l'émergence d'une comptabilité durable, les travaux de grands groupes au sein du cercle de Giverny ou encore le combat de la France et de l'Europe sur les normes extra financières. A ce stade, nous nous risquons à une conviction : l'intérêt de construire une grammaire commune liant mesure d'impact et Objectif du Développement Durable, sujet sur lequel l'OCDE a lancé une grande étude dans le champ de l'Economie Sociale et Solidaire. Gageons que les participants au Forum Mondial 3Zéro partageront cette conviction !

1. *Financer l'innovation sociale, rapport du groupe de travail animé par Jérôme Schatzman, 2020.*

Stéphanie Goujon
Directrice Générale
Le French Impact

Critères extra financiers : comment les intégrer dans son business plan ?



La notion d'impact s'est peu à peu imposée dans le domaine de l'investissement. D'abord réservée au capital-investissement et à l'impact social, elle s'est étendue à l'aspect environnemental et à l'investissement dans les titres cotés. L'investisseur souhaite que son investissement ait un impact, ce qui signifie que les résultats observés dans le domaine social ou environnemental, voire dans le domaine de la gouvernance, doivent être mesurables et mesurés, afin qu'ils puissent être clairement attribués à l'investissement effectué, et qu'ils résultent d'une intention conjointe de l'investisseur et de l'entreprise, exprimée lors de l'investissement. Ces caractéristiques font de l'impact l'objet naturel d'un business plan, mais à caractère extra financier.

> L'investisseur peut, à travers une démarche de dialogue avec l'entreprise et de vote en Assemblée générale, réclamer, voire obtenir, l'élaboration d'une stratégie climat par l'entreprise

Pour l'investisseur dans une entreprise cotée, agissant le plus souvent sur le marché secondaire du titre et n'ayant que peu de contacts avec l'entreprise, cette démarche d'impact est difficile à formaliser. Toutefois, l'exemple de la stratégie climat des entreprises illustre ce qui peut être fait. L'investisseur peut, à travers une démarche de dialogue avec l'entreprise et de vote en Assemblée générale (en France une résolution peut être mise à l'Ordre du Jour à l'initiative d'actionnaires détenant ensemble au moins 0,5 % du capital, même sans l'accord du Conseil d'Administration), réclamer, voire obtenir, l'élaboration d'une stratégie climat par l'entreprise.

> L'alignement avec la trajectoire 2 degrés est un type de Business Plan extra financier particulièrement intéressant : il est de plus en plus répandu, il fait l'objet d'un suivi relativement facile puisque les entreprises publient leurs émissions de gaz à effet de serre chaque année. En cas de dérive manifeste, l'investisseur constate que l'engagement n'est pas tenu et peut décider de céder ses titres

Bien évidemment, l'investisseur responsable demandera une stratégie climat alignée sur une trajectoire de réchauffement limitée, par exemple à 2 degrés ou mieux à 1,5 degré. En pratique cela définit pour l'entreprise, en fonction du secteur auquel elle appartient et des zones géographiques dans lesquelles elle opère, les efforts de réduction d'émission de CO_2 année après année sur une période longue. Les entreprises « alignées » sont reconnues comme telles par SBTi (Science Based Targets initiative), qui dispose d'une méthodologie indépendante et reconnue. L'alignement avec la trajectoire 2 degrés est un type de Business Plan extra financier particulièrement intéressant : il est de plus en plus répandu, il fait l'objet d'un suivi relativement facile puisque les entreprises publient leurs émissions de gaz à effet de serre chaque année. En cas de dérive manifeste, l'investisseur constate que l'engagement n'est pas tenu et peut décider de céder ses titres.

Ce n'est pas le cas pour l'investissement dans les entreprises non cotées. Dans la mesure où la cession des titres est difficile et fait souvent l'objet de restrictions liées au pacte d'actionnaires, l'investisseur a intérêt à définir très clairement les impacts recherchés et les mesures d'indicateurs prévues pour les résultats lors de la négociation de l'investissement. Certains fonds d'investissement ajoutent à cette négociation un intéressement à l'obtention de l'impact : celui-ci peut prendre la forme d'une remise d'intérêt ou d'une rétrocession d'une part de la plus-value à l'entreprise. Cela dit, un intéressement en faveur des gérants du fonds est également possible : c'est le cas si le *carried interest* (mécanisme d'intéressement des gérants du fonds à la performance financière) est conditionné à la réalisation de l'impact. Ces dispositifs sont imaginés par des fonds qui craignent de ne pas avoir suffisamment de prise sur les entreprises ou qui doutent de la sincérité des engagements des dirigeants. La plupart du temps ils ne sont pas vraiment nécessaires car dans les entreprises concernées par les fonds à impact, l'engagement des dirigeants préexiste à l'intervention du fonds. Dans ce cas, le business plan extra financier est plus un exercice de formalisation qu'une contrainte extérieure.

Quels sont typiquement les indicateurs retenus ? Cela va dépendre du type d'investissement. Par exemple un fonds d'investissement dans les Institutions de Microfinance (IMF) se verra imposer d'avoir un portefeuille de prêts très majoritairement destiné à des entrepreneurs dont le revenu est nettement inférieur au revenu moyen par tête du pays, permettant ainsi de s'assurer de l'effet de l'IMF dans la réduction de la pauvreté. Un fonds qui investit dans une structure d'insertion par l'activité économique fixera comme objectif une amélioration du taux de réinsertion dans l'emploi classique à l'issue du parcours d'insertion. Le diable est dans les détails, et dans ce dernier cas il faudra s'assurer que la sélection des profils à l'entrée en insertion n'est pas biaisée en vue de faciliter le résultat.

On peut se réjouir de voir les investisseurs se fixer des objectifs extra financiers évalués avec autant de rigueur que les objectifs financiers. Longtemps l'Investissement Socialement Responsable a adopté une démarche de sélection des titres reposant sur les performances sociales et environnementales passées plus que sur une dynamique de progrès. La philosophie de l'investissement à impact est d'intégrer cette dimension dynamique. Reste à savoir si les questions sociales sont réductibles à une série d'indicateurs, et si les investisseurs sont les mieux placés pour les définir.

Pierre Valentin
Président du Directoire
Ecofi

La Finance verte comme accélérateur de la transition écologique et énergétique

Un récent rapport des Nations Unies sur les Objectifs de développement durable (ODD), publié en juin 2021, n'était guère optimiste quant à l'impact de la crise du Covid-19 sur les progrès de l'ODD 7 (accès universel à l'énergie en 2030)[1]. Après une décennie d'avancées en matière d'accès à l'énergie, le rapport note que « les lumières s'éteignent dans certaines régions d'Afrique et d'Asie » en raison d'une pauvreté grandissante.



Alors qu'en Europe le débat public associe l'énergie à des enjeux de réduction de consommation, les pays émergents font face à des défis quasi diamétralement opposés. L'accès fait défaut, les populations ayant la chance d'être raccordées au réseau sont confrontées à des problèmes de fiabilité et surtout de coût élevé de l'énergie, et les niveaux de consommation sont en moyenne extrêmement faibles. Les conséquences sociales du manque d'accès à l'énergie sont massives : en termes d'éducation, de santé, de développement économique et industriel.

La dépendance aux énergies fossiles des systèmes énergétiques asiatique et africain pose également une série de défis environnementaux. L'Asie se caractérise par des mix énergétiques très fortement carbonés et une dépendance au charbon pour sa production électrique. Près de 8 % des morts prématurées y sont causées par la pollution atmosphérique (contre 5 % en Europe[2]), et la contribution du continent aux émissions globales de gaz à effet de serre est en augmentation quasi-exponentielle[3].

En Afrique Subsaharienne, la domination historique de l'hydroélectrique dans les mix énergétiques a graduellement laissé la place au pétrole et au gaz à la suite de programmes d'investissement emboîtant le pas de l'Afrique du Nord. Bien que le continent ne représente qu'environ 4 % des émissions mondiales de CO_2, il se caractérise par une importante surreprésentation de la pollution intérieure parmi les causes de mort prématurées[4].

Dans ce contexte, la finance verte doit assumer pleinement son rôle transformationnel pour permettre aux pays émergents de lever les contraintes pesant sur leurs cycles d'investissement. La plupart des gouvernements, confrontés à une demande sociale forte, s'interrogent sur la validité du modèle traditionnel de financement d'infrastructures pour atteindre l'ODD 7. En Afrique en particulier, la possibilité de répliquer des stratégies d'électrification centralisée bute sur la rareté des ressources fiscales, la très faible capacité de réinvestissement des énergéticiens nationaux, et une possibilité de faire appel au marché du financement international limitée par un coût du capital souvent supérieur à la rentabilité des projets considérés.

Des solutions existent. Les fonds environnementaux spécialisés et les fonds d'impact ont accepté dès le début de la décennie 2010 de faire le pari risqué de l'innovation technologique au service de l'accès à l'énergie. Les solutions d'énergie solaire décentralisées, c'est à dire fonctionnant en autonomie sans être raccordées au réseau, comme les kits solaires domestiques, les toitures solaires en autoconsommation vendues en leasing, ou encore les mini-réseaux combinant solaire et batterie, sont devenues en moins de 10 ans l'un des principaux vecteurs de l'électrification africaine. Couronnant cette décennie de maturation, l'énergie solaire est devenue en 2020 l'énergie « la moins chère de tous les temps »[5], facteur particulièrement crucial pour des populations à faibles revenus.

Entérinant ces progrès, les grands bailleurs de fonds prennent le relai dans le financement de la transition énergétique en réorientant leurs mandats d'investissement en infrastructures vers les énergies renouvelables, après des décennies de soutien aux secteurs pétroliers et gaziers. La Banque Mondiale et la Rockefeller Foundation ont récemment annoncé une initiative commune visant à catalyser 2 milliards d'euros dans le financement de l'énergie décentralisée dans les pays émergents[6].

Ce secteur en pleine maturation, incubé par des acteurs privés, attire désormais les gouvernements qui y voient une façon efficace et économique d'atteindre l'ODD 7. Le Togo par exemple entend réaliser son objectif d'accès universel par la « combinaison intelligente de l'extension du réseau et de technologies hors réseau »[7], et mise sur des partenariats public-privés catalysés par des poches de subventions abondées notamment par l'Union Européenne et la Banque Africaine de Développement.

C'est également la direction que prend la République Démocratique du Congo, où après avoir libéralisé le secteur de l'énergie en 2014, l'Etat a graduellement fixé les conditions d'exercice d'opérateurs privés qui se sont multipliés depuis 2018. Gaia Impact Fund a soutenu l'un d'entre eux, Nuru. Actif principalement au Nord-Kivu, Nuru électrifie des villes entières au moyen de mini-réseaux solaires : en un an, plus de 4000 bénéficiaires (ménages et PME) ont été raccordés aux réseaux construits et opérés par l'entreprise.

En RDC, plus de 80 % de la population n'a pas accès à l'électricité. En 2030, sans nouveaux programmes d'investissement, 560 millions d'Africains seront toujours dans cette situation[8]. Face à de tels défis, l'innovation et l'engagement doivent rester les principaux mots d'ordre de la finance verte.

1 https://unstats.un.org/sdgs/report/2021/The-Sustainable-Development-Goals-Report-2021.pdf
2 https://ourworldindata.org/outdoor-air-pollution
3 https://ourworldindata.org/grapher/annual-co-emissions-by-region
4 https://www.who.int/news-room/fact-sheets/detail/household-air-pollution-and-health
5 IEA, World Energy Outlook 2020
6 https://www.rockefellerfoundation.org/news/ifc-and-the-rockefeller-foundation-partner-to-advance-distributed-renewable-energy-solutions-in-emerging-markets/
7 https://at2er.tg/download/strategie-delectrification-du-togo-fr/?wpdmdl=570
8 https://www.iea.org/reports/sdg7-data-and-projections/access-to-electricity

Guillhem Dupuy
Directeur des investissements
Gaia Impact Fund



La croissance des sustainability-linked bonds[1]

Les objectifs scientifiques intégrés dans les sustainability-linked bonds (SLB) changent la donne pour les entreprises qui souhaitent financer la transition vers une économie à faible intensité de carbone.

L'évolution de la finance verte

La finance verte a parcouru un long chemin depuis sa création, avec un ensemble diversifié d'instruments pour aider les émetteurs à atteindre leurs objectifs de durabilité, notamment 488 milliards de dollars d'obligations durables et 200 milliards d'euros de Prêts à Impact Positif.

En quoi consiste les sustainability-linked bonds?

Les *sustainability-linked bonds* intègrent un indicateur de performance clé (KPI) lié à l'environnement, à la société et à la gouvernance (ESG) que les émetteurs s'engagent à atteindre et qui donne lieu à des paiements supplémentaires aux détenteurs d'obligations en cas d'échec. Contrairement aux obligations vertes ou durables, les fonds levés avec cet instrument ne sont pas affectés à une utilisation spécifique du produit mais à des fins générales de l'entreprise. Ce type d'obligation vise à renforcer le rôle clé que les marchés de la dette peuvent jouer dans le financement et la motivation des entreprises qui contribuent à la durabilité d'un point de vue ESG.
Les SLB ont cinq composantes essentielles : un indicateur clé de performance crédible ; des objectifs ambitieux en matière de durabilité ; des changements importants dans les caractéristiques des obligations ; une mesure de l'impact ; et du *reporting*.
En complétant les obligations vertes, sociales, durables et de transition, les SLB devraient permettre à davantage d'émetteurs d'exploiter le marché du financement durable et d'intensifier la décarbonisation, tout en servant un éventail plus large d'investisseurs.

Les SLB, dont beaucoup sont aujourd'hui liées à des objectifs fondés sur la science, connaissent une popularité croissante depuis quelques mois. Ces obligations viennent s'ajouter au spectre plus large des instruments de financement durable, par exemple les Prêts à Impact Positif ou les instruments de couverture Green, comme la première émise par Hysan Development à Hong Kong.

Il reste cependant un long chemin à parcourir et l'urgence de décarboniser les industries à fortes émissions est de la plus haute importance compte tenu de l'ampleur de la crise climatique. Les objectifs scientifiques des SLB sont un mécanisme clé pour amener les investisseurs à suivre le chemin de la transition des entreprises, car ils apportent crédibilité, transparence et responsabilité.

Les objectifs scientifiques fournissent aux entreprises des buts plus spécifiques et une feuille de route pratique pour contribuer efficacement à limiter le réchauffement de la planète à 1,5°C en fournissant des plans d'action clairs dans les stratégies des entreprises pour réduire leurs émissions de gaz à effet de serre. Les investisseurs ont joué un rôle important dans le développement du marché des SLB : les paramètres mesurables, contrôlables et vérifiés que les SLB intègrent attirent les investisseurs, car ils constituent une preuve supplémentaire de l'engagement et de la crédibilité d'une entreprise.

Quel est l'avenir des objectifs scientifiques et des sustainability-linked bonds ?

L'International Capital Market Association (ICMA) - qui vise à créer un langage commun au sein des marchés de capitaux durables - a publié début juin les Sustainability-Linked Bond Principles (SLBP). Les SLBP fournissent les lignes directrices pour l'émission de ces titres avec leurs caractéristiques de structuration, des recommandations en matière de divulgation et de reporting. Ils peuvent être utilisés par tous types d'émetteurs et sont conçus pour apporter crédibilité, transparence et ambition progressive aux SLB.

En septembre 2020, la Banque centrale européenne a annoncé qu'elle accepterait les SLB comme garantie et qu'elle pourrait commencer à en acheter dans le cadre de ses programmes d'achat d'actifs. Pour faire progresser l'approche scientifique, la collaboration avec les experts du secteur est essentielle. De nombreuses entreprises collaborent avec des scientifiques en matière de divulgation, et l'initiative «Science Based Targets» - qui vise à accroître la divulgation et la transparence des ambitions des entreprises en matière de climat - compte à ce jour plus de 1 000 entreprises.

Les SLB sont peut-être récents, mais ils ont déjà donné à un plus grand nombre d'émetteurs la possibilité de financer leur transition vers une économie à faible émission de carbone en accédant à un plus grand nombre d'investisseurs ESG.

1. Cet article est tiré d'un article écrit par l'auteurice et publié ici : https://globalmarkets.cib.bnpparibas/the-ascent-of-sustainability-linked-bonds/

Agnes Gourc
Co-responsable des marchés Finance durable
BNP Paribas

Qui utilise des objectifs scientifiques dans les sustainability-linked bonds et pourquoi ?

Des entreprises de différents secteurs ont commencé à utiliser des sustainability-linked bonds, notamment les transactions suivantes, soutenues par BNP Paribas :

Le groupe énergétique italien ENEL a marqué le début du marché des SLB en septembre 2019 et a choisi de lier ses obligations à l'Objectif de développement durable (ODD) 7 des Nations unies, qui consiste à garantir l'accès de tous à une énergie abordable, fiable, durable et moderne. ENEL s'est fixé pour objectif de porter sa capacité d'énergie renouvelable installée à 55 % (contre 46 % au S1 2019) de la capacité totale d'ici à la fin de 2021, tout en réduisant ses émissions spécifiques de CO2 à 0,23 kg/ kWheq d'ici à 2030 et en atteignant la décarbonisation d'ici à 2050. En plus d'émettre plusieurs obligations similaires dans différentes devises, elle a également innové en lançant un programme de rachat d'actions lié au développement durable - comprenant un mécanisme de récompense des ODD intégré dans le prix auquel la société achète ses propres actions en fonction d'un IRC cible.

« La valeur de la durabilité s'est reflétée dans la mécanique de la demande et dans le prix de l'émission, permettant à ENEL d'obtenir un avantage financier égal à 20 points de base par rapport à une émission d'obligations sans caractéristique de durabilité », explique ENEL dans son communiqué de presse.

En novembre 2020, la multinationale française Schneider Electric a émis la première obligation convertible liée au développement durable, une obligation zéro-coupon qui offre aux investisseurs une prime en cas de sous-performance de l'entreprise par rapport aux objectifs de durabilité. Ses trois indicateurs clés de performance portent sur :

• Fournir à ses clients 800 mégatonnes d'émissions de CO_2 économisées et évitées d'ici 2025,
• Accroître la diversité des sexes au sein de son personnel, les femmes représentant : 50 % des nouvelles recrues, 40 % des cadres de première ligne, 30 % des équipes de direction d'ici 2025,
• Former 1 million de personnes défavorisées à la gestion de l'énergie d'ici 2025.

Hilary Maxson, Directrice Financière de Schneider Electric, commente : « Cette obligation témoigne de l'attention et de l'engagement du Groupe en matière d'ESG dans l'ensemble de ses opérations, de ses activités et de sa culture, et comme catalyseur de sa croissance future.»

L'impact de la crise Covid-19 sur les institutions de microfinance


©Advans CI (Côte d'Ivoire) / Godong

Incontestablement, la crise de la Covid-19 a été brutale de par sa nature soudaine et généralisée. Nos habitudes ont été bousculées et nous avons dû nous adapter en un temps de record pour faire face à ce contexte si particulier. Les institutions de microfinance (IMF) n'ont pas dérogé à cette règle puisque leurs activités ont été très fortement perturbées dès le premier trimestre 2020, tout comme celles de leurs clients.

Les travaux d'enquêtes menées depuis mars 2020 par la Fondation Grameen Crédit Agricole, ADA et Inpulse, trois acteurs de la finance inclusive, ont servi à analyser les effets de la crise sur leurs institutions de microfinance partenaires et de détailler les mesures mises en place pour y faire face. L'analyse des réponses formulées par un échantillon de 40 IMF[1] permet d'observer l'évolution de « l'effet Covid-19 » au fil de l'année écoulée.

Cette étude démontre que les institutions de microfinance ont pris des mesures de gestion de crise adéquates dès les prémices de la pandémie, notamment dans le domaine des ressources humaines : distribution de matériels sanitaires, recours au travail à distance, absence quasi-totale de licenciements, etc. Dans le même temps, les IMF ont pour la plupart su maintenir une approche responsable avec leurs clients en ayant recours à la restructuration des contrats de prêts (85 % des IMF interrogées) grâce notamment à la mise en place de moratoires, souvent recommandés par les régulateurs locaux. En parallèle, la crise sanitaire a été une opportunité pour certaines d'accélérer ou d'enclencher le processus de digitalisation (50 % des IMF).

Les institutions de microfinance se sont ensuite retrouvées dans un contexte de reprise progressive. L'étude de l'évolution du portefeuille des IMF révèle une chronologie différente de cette reprise en fonction des régions : le timide retour de la croissance se manifeste dès la fin du Q2 2020 pour l'Afrique Subsaharienne et l'Europe, tandis que la baisse de l'encours ne s'inverse qu'après l'été 2020 (fin Q3) pour l'Asie et l'Amérique Latine et Caraïbes. Lors de cette période, la gestion du risque a été primordiale pour conserver un certain équilibre. Les institutions ont donné la priorité au recouvrement des prêts (73 % des IMF), tout en ajustant leur stratégie de décaissement de nouveaux financements (93 %), privilégiant ainsi leurs clients existants : la croissance de l'encours du portefeuille a été alimentée en majorité par la hausse du prêt moyen accordé plutôt que par l'acquisition de nouveaux clients.

Les perspectives des IMF : entre vigilance et optimisme

Toutefois, un retour aux standards pré-crise n'est pas encore d'actualité. L'amélioration générale des conditions liées à la crise cachent encore de nombreuses disparités en fonction des contextes nationaux et la taille des institutions. Cela se retrouve dans la hausse structurelle du risque de crédit (PAR30) constatée depuis le début de la crise[2]. Visible dans l'ensemble des régions du monde, elle demeure néanmoins particulièrement prononcée pour les IMF des régions MENA, Afrique Subsaharienne et Asie du Sud et du Sud-Est alors que la performance des régions Europe et Asie Centrale est restée plus satisfaisante. Cette tendance générale met en exergue les difficultés persistantes des clients dont les activités sont toujours limitées, voire bouleversées. Les perspectives économiques soulignent d'ailleurs des différences notables en fonction des secteurs d'activités[3].

Après plus d'un an de gestion de crise inédite et en dépit des nombreuses incertitudes actuelles, les IMF ont prouvé leur grande résilience et leur capacité à accompagner au mieux les populations vulnérables. Les difficultés financières inéluctables dans ce contexte ont été atténuées par leur faculté d'adaptation et leur faculté à concilier gestion prudente et octrois de nouveaux prêts.

Dans le même temps, le secteur de la microfinance a fait preuve d'une rapidité d'exécution pour s'organiser ensemble : les reports d'échéances de la part des investisseurs ont préservé la liquidité des IMF et les programmes d'assistance technique rapidement mis en place ont participé à cet effort inédit. Il s'agit également d'un acquis de crise sur lequel capitaliser dans le futur.

Aujourd'hui, la vigilance reste de mise. Néanmoins, un vent d'optimisme ressort des témoignages des institutions de microfinance. Elles se tournent vers l'avenir, nourrissant de nouvelles réflexions stratégiques pour les prochaines années. L'orientation vers le secteur de l'agriculture (73 %) qui est ressorti comme un secteur plus épargné par la crise, le développement de programmes d'éducation financières (40 %) ou encore la volonté de soutenir davantage les femmes (35 %) sont notamment cités pour atteindre les objectifs de développement fixés avant la crise. Autant de raisons de poursuivre la forte mobilisation du secteur de la microfinance auprès des institutions pour les accompagner dans la voie de la reprise.

1. ADA, Inpulse, Fondation Grameen Crédit Agricole. 2021. « L'impact de la crise sur les institutions de microfinance. Constats et perspectives »
2. CGAP, Symbiotics. 2021. « Snapshot: MFIs during the crisis »
3. OCDE. 2021. « Perspectives économiques de l'OCDE, Volume 2021 Numéro 1 »

Maxime Borgogno
Chargé d'investissement
Fondation Grameen Crédit Agricole

FONDATION GRAMEEN CRÉDIT AGRICOLE
Microfinance & Social Business

Faire face à la pandémie sur le terrain. Trois questions à OXUS Kirgizistan.

OXUS Kirgizistan (OKG) est une Institution de Microfinance (IMF) qui soutient les petites et moyennes entreprises au Kirghizstan par le biais de prêts de microcrédit. Aujourd'hui, l'IMF compte plus de 9 000 clients, principalement situés dans les zones rurales.


©Didier Gentilhomme

Comment OXUS Kyrgyzstan a-t-elle été impacté par la crise du Covid-19 ?

La crise du Covid-19 a eu un impact sur OXUS Kirghizstan à trois niveaux : ses clients, ses opérations et ses finances.

Le ralentissement économique du pays a eu un impact direct sur 50 % de nos clients. Tout d'abord, 15 % des activités commerciales des clients ont été durablement affectées par la crise, comme les clients de l'industrie textile. En effet, l'industrie textile a particulièrement souffert de la fermeture des frontières avec les pays partenaires, ce qui a entraîné un manque de matières premières pendant 8 mois et l'incapacité d'exporter des marchandises. Ensuite, 25 % des clients travaillaient dans un secteur dont l'activité a été momentanément interrompue pendant le confinement de mars 2020. Nos clients du secteur agricole ont vu leurs revenus chuter car ils n'ont pas pu vendre leurs produits sur les marchés alimentaires et les marchés animaux temporairement fermés. Ces clients n'ont pas, hélas, bénéficié des régimes d'exonération exceptionnels à ce moment-là. Enfin, environ 10 % de nos clients ont nécessité une aide pour subvenir aux besoins de leur famille et/ou pour acheter des médicaments.

L'ensemble de ces difficultés rencontrées par ses clients a entraîné pour OXUS une augmentation temporaire de son portefeuille à risque à 30 jours (PAR 30) de 1,5 % - 2 % avant le pic de la crise à environ 5 % fin 2020, un arrêt temporaire des décaissements de microcrédit au cours des mois d'avril et mai, qui a ensuite retrouvé son niveau de pré-confinement en mars 2021.

Afin d'apporter son soutien à ses clients et d'assurer la continuité des activités, OXUS a rapidement adapté ses opérations. Face au confinement et aux mesures de distanciation sociale, le travail à distance a été mis en place pour la première fois. Les agents de crédit, qui ne pouvaient pas rencontrer physiquement les clients, ont renforcé l'utilisation des moyens de communication à distance.

En termes de finance, la crise du Covid-19 a entraîné une diminution du remboursement des microcrédits, ce qui a conduit à une baisse des rentrées d'argent. D'autre part, OXUS avait des dépenses opérationnelles permanentes que l'IMF devait respecter. Sans des mesures internes drastiques et un soutien externe exceptionnel, l'institution aurait été confrontée à une pénurie de liquidités. Cependant, grâce au soutien significatif de ses prêteurs et de ses actionnaires, elle a pu surmonter cette difficulté.

Quelles ont été les mesures mises en oeuvre pour minimiser les conséquences négatives de la crise ?

En réponse aux difficultés mentionnées ci-dessus, OXUS a développé un plan de continuité des activités avec deux objectifs simples : protéger son personnel et ses clients pendant la crise, et continuer à servir sa mission (soutenir les petites et moyennes entreprises et les travailleurs pauvres). Pour atteindre ces objectifs, quatre mesures principales ont été adoptées.

La première mesure a été de protéger les clients et le personnel qui poursuivaient l'activité présentielle physiquement au bureau en fournissant du matériel d'hygiène, en désinfectant les locaux et en mettant en place une rotation des équipes.

La deuxième mesure a été de soutenir nos clients qui ont souffert des impacts négatifs du Covid-19 avec une approche au cas par cas. Concrètement, OXUS a offert à certains de ses clients la possibilité de rééchelonner leur échéancier de prêt. Plus de la moitié de ses clients ont bénéficié de ce programme.

La troisième mesure a été de promouvoir et de renforcer les outils numériques de l'entreprise pour maintenir à distance nos services auprès de nos clients. Le pourcentage de clients qui ont remboursé grâce aux outils numériques de transfert d'argent a augmenté de manière significative, passant de 11 % de ses clients en 2019 à 35 % en avril 2020, et a continuellement augmenté depuis.

La quatrième mesure a été de s'engager de manière proactive dans un dialogue continu avec nos prêteurs et notre actionnaire à chaque étape de la crise. Parmi les différentes mesures prises, nos prêteurs ont accordé une prolongation d'un an des remboursements du principal de la dette, ce qui a permis à OXUS de disposer de plus de liquidités à un moment où elle en avait besoin. Cette réalisation a été possible grâce à l'accord unique signé entre tous les prêteurs et l'institution. Le soutien des Vehicules d'Investissements en Microfinance (VIM) a permis de sauvegarder les activités de l'organisation.

Plus d'un an après le début de la crise, quelles sont les leçons qu'une IMF peut tirer de celle-ci ?

Même si la pandémie du Covid-19 continue de créer de l'incertitude, l'analyse de la crise effectuée par OXUS jusqu'à présent a permis de dégager quelques enseignements :
Leçon 1 : Un plan de continuité des activités clair permet à l'IMF d'être plus agile.
Leçon 2 : La protection des clients et du personnel est essentielle pour que l'organisation puisse surmonter la crise.
Leçon 3 : La numérisation n'est plus une offre supplémentaire potentielle pour les clients; c'est une méthodologie de remboursement qu'une IMF doit être en mesure d'offrir.
Leçon 4 : Un dialogue constant avec les actionnaires et les prêteurs permet de renforcer la résilience financière.

La Banque Mondiale estime que le niveau de pauvreté kirghize a fait basculer 700 000 personnes sous le seuil de pauvreté national. La microfinance aura donc un rôle clé à jouer pour aider les personnes exclues du secteur financier traditionnel à surmonter la crise sur le long terme.

Jusqu'à présent, OXUS, comme beaucoup d'autres IMF, a fait preuve de résilience pendant le pic de la crise et connaît maintenant un rebond avec le niveau d'avant-crise des déboursements de prêts de microcrédit, etc. OXUS est donc confiant dans l'avenir et dans les possibilités de croissance et de développement à venir.

Denis Khomyakov
Directeur exécutif
OXUS Kyrgyzstan

Retour d'expérience d'Afghanistan : quand inclusion financière rime avec réponse sanitaire[1]

En Afghanistan, où seulement 15 % des adultes possèdent un compte bancaire, le terme d'« inclusion financière » résonne particulièrement. Fort de ce constat, l'ONG ACTED a développé le réseau de microfinance à impact, OXUS, pour proposer un instrument complémentaire d'aide au développement à la population civile.

Février 2020, le pays, déjà en proie aux conflits depuis 40 ans, présente de multiples vulnérabilités : une situation sécuritaire dégradée[2], un système de santé fragile[3] et des déplacements internes des populations[4] l'exposant à la propagation du virus. ACTED et son institution-sœur de microfinance, OXUS, décident d'associer leurs expertises et expériences de près de 30 ans sur place pour répondre à cette « crise dans la crise ».



> Une fois formés, les clients réorientent leurs activités pour confectionner des masques et bénéficier au passage d'un revenu. En deux mois, 2,1 millions de masques sont produits, permettant le maintien de l'emploi de 700 micro-emprunteur.euse.s, et contribuant à un dé-confinement progressif et une reprise de l'activité économique locale

Tout commence en mars avec un programme ACTED de réponse à la crise du Covid-19 : campagnes de sensibilisation publiques aux gestes barrières, distribution de kits d'hygiène, installations de postes de désinfection et de lavage des mains… Très vite, la pénurie de masques se fait durement ressentir alors qu'un confinement strict est déclaré. Face à cette situation, une idée hors norme émerge : s'appuyer sur le réseau de la clientèle d'OXUS dont une grande partie exerce dans la filière textile pour développer une unité de production de masques réutilisables[4]. Le projet est validé en étroite coordination avec les pouvoirs publics. Des fonds d'épargne solidaire sont envoyés puis relayés par des subventions publiques et fonds propres de l'association : ACTED acquiert localement les matières premières et approvisionne les succursales de l'IMF.

Une fois formés, les clients réorientent leurs activités pour confectionner des masques et bénéficier au passage d'un revenu. En deux mois, 2,1 millions de masques sont produits, permettant le maintien de l'emploi de 700 micro-emprunteur.euse.s, et contribuant à un dé-confinement progressif et une reprise de l'activité économique locale.

Suraya, bénéficiaire de cette action conjointe raconte : « Face à l'arrêt soudain de mon commerce de textile dû au confinement, je n'avais plus de quoi acheter à manger pour mes 6 enfants à charge et moi-même. Un jour, OXUS me contacte et me propose de me former et coudre des masques à la maison. En confectionnant 5 500 masques j'ai gagné suffisamment pour acheter de quoi nous protéger de l'épidémie, subvenir à nos besoins et rembourser nos intérêts d'emprunt ».

Le contexte de l'Afghanistan et l'absence de dispositifs « amortisseurs » en cas de crise nous poussent à imaginer des solutions nouvelles à partir d'expertises complémentaires et de financements hybrides, pour des réponses immédiates, pertinentes et réellement impactantes. Au moment de l'écriture de cet article, l'Afghanistan est au bord du précipice. Pour autant, ACTED et sa filiale de microfinance demeurent mobilisés auprès de la population afghane et espèrent pouvoir continuer leur action humanitaire dans le pays.

Le programme de production de masques d'ACTED



1. Cet article a été rédigé en juillet, avant la prise du pays par les Talibans, le 15 août dernier.
Selon un rapport publié par l'ONU en Afghanistan (MANUA) et le Bureau des droits de l'homme de l'ONU, le nombre total de victimes civiles en 2020 est de 8 820 (3 035 tués et 5 785 blessés).
2. Selon l'OMS, l'Afghanistan compte 4 médecins pour 10 000 personnes et seulement 150 hôpitaux dans le pays: http://www.emro.who.int/afg/programmes/health-system-strengthening.html contre 3,500 contre 3500 et 2660 en 2012 en France selon l'OCDE (données 2019).
3. Selon l'OIM, on compte 380,000 déplacés en 2020 : baseline mobility assessment results (jan-dec 20), https://www.humanitarianresponse.info/en/operations/afghanistan/idps
4. Source : Afghan Microfinance Association, Newsletter 43 : https://mailchi.mp/5791a68097d4/ni67hjjl1q?e=b0d6abf48e

Aurélien Daunay
Directeur Général Délégué
ACTED



Des formations sur mesure pour accompagner les IMF africaines pendant la crise sanitaire

La crise sanitaire liée au Covid-19 a très rapidement mis les institutions de microfinance dans une situation compliquée. Comment continuer à assurer leur mission dans un contexte de crise sanitaire et de mesures strictes de distanciation sociale privant le plus souvent les populations de la possibilité de mener des activités génératrices de revenus ? Les institutions de microfinance (IMF) ont par ailleurs été elles-mêmes confrontées à la nécessité d'adapter leurs conditions d'exercice en renforçant les mesures sanitaires, tout en maintenant un suivi rapproché de leurs clients.


© pch.vector

Afin d'appuyer au mieux le secteur, la SIDI et FEFISOL, la Fondation ACTES sous égide de la Fondation Terre Solidaire, et la Fondation Grameen Crédit Agricole, ont dès le début de la crise recensé les besoins financiers et techniques de leurs partenaires. Deux besoins prioritaires sont ressortis : un soutien financier pour l'acquisition d'équipement nécessaire à la poursuite des activités (masques, gants, ordinateurs, portables/tablettes pour faciliter le télétravail) et un appui technique sur la gestion de la liquidité.

En avril 2020 en effet, le réseau MAIN (Microfinance African Institutions Network) qui rassemble plus d'une centaine d'IMF africaines et dont la SIDI est membre statutaire, avait de son côté adressé un questionnaire à tous ses membres afin de recueillir leurs besoins et savoir quel type d'accompagnement le réseau pourrait leur proposer. L'analyse de ce questionnaire a révélé que beaucoup d'IMF interrogées ont, dès le début de la crise, rencontré d'important problèmes de liquidité. Dans un tel contexte, continuer de servir leurs clients devenait de plus en plus complexe. Les IMF ont en effet rapidement enregistré une baisse notable des taux de remboursement de la part de leurs clients, parfois du fait de l'obligation réglementaire de rééchelonner les financements en cours. Elles-mêmes devaient néanmoins continuer à faire face à leurs charges de fonctionnement et, pour la plupart, rembourser les échéances de prêt dues.

Les IMF dans leur ensemble ont fait preuve d'une grande réactivité et d'une force de résistance, notamment grâce à leur flexibilité. Cependant certaines IMF ont exprimé le besoin d'acquérir des connaissances et des outils leur permettant de gérer efficacement leur liquidité et de formaliser des scénarios et des analyses fines de stress tests. La SIDI, associée aux structures mentionnées ci-dessus, et conjointement avec le réseau MAIN, ont donc décidé d'associer leurs forces et leurs moyens pour proposer dès l'été 2020 une formation à leurs partenaires sur le thème de la gestion du risque de liquidité.

Les IMF participantes à ces formations ont été rassemblées en plusieurs groupes, anglophones et francophones. Ces groupes ont été composés en amont des sessions afin de rassembler les IMF ayant des problématiques similaires et des caractéristiques communes. Si la crise du Covid-19 a touché l'ensemble des IMF, ses effets ont sans surprise été différents selon le contexte général du pays (degré d'ouverture aux frontières, contexte politique), selon le type d'IMF (celles intervenant en milieu rural ont par exemple mieux résisté), leur taille, etc.

La formation s'est déroulée via trois sessions de renforcement de compétences pour chaque groupe, sous la forme de webinaires, dont les trois objectifs principaux étaient : former l'équipe de direction des IMF sur la thématique de la gestion du risque de liquidité ; proposer une boite à outils simple de gestion actif/passif destinée aux IMF ; fournir un accompagnement personnalisé en fonction des travaux rendus par les IMF participantes. Des cours de pratique étaient proposés sur un outil excel développé pour cet accompagnement, permettant d'élaborer des hypothèses et des projections et de suivre les impacts des hypothèses retenues sur les ratios de gestion de l'IMF. L'outil permet également de définir des seuils d'alerte pour un certain nombre d'indicateurs. C'est un outil qui résulte de la collaboration entre les consultants, les membres du consortium et les IMF participantes, qui ont également contribué à son amélioration. En plus de ces sessions de groupe, les consultants ont proposé des séances de coaching individuel pour les IMF qui le souhaitaient.

En tout 35 IMF africaines ainsi qu'une IMF haïtienne, majoritairement des IMF de petite taille, ont suivi le programme de formations. Chacune des trois sessions a rassemblé une soixantaine de participants. L'évaluation du programme s'est faite sous la forme de courtes enquêtes à la fin de chaque webinaire et d'une évaluation finale de 50 questions à laquelle ont répondu 30 IMF. La qualité du contenu, le format des webinaires mais aussi la satisfaction générale ont été abordés. Dans la grande majorité des cas, les IMF ont répondu que la formation avait satisfait à leurs attentes, que l'outil développé était adapté à leurs problématiques et qu'elles étaient enthousiastes à l'idée de l'utiliser après la fin de la formation.

C'est par une coopération volontariste entre les acteurs, investisseurs, fondation et réseau local, qu'une réponse adaptée et rapide a pu être fournie aux IMF sur le terrain. L'évaluation du cycle de formation a en outre souligné l'importance de la finance digitale pour la poursuite des activités des IMF, digitalisation qui s'est dans ce contexte encore accélérée.

Isabelle Brun
Responsable
Communication externe
SIDI

COVID-19's Impact on the digitisation of Microfinance

Le Covid-19 a-t-il accéléré ou ralenti la numérisation de la microfinance ? Une enquête du CGAP sur la numérisation suggère que l'impact à ce jour a été mitigé mais que la pandémie est susceptible de servir de catalyseur à plus long terme pour la numérisation.

Au second semestre 2020, le CGAP a recueilli des informations sur près de 160 institutions de microfinance (IMF) afin de mieux comprendre comment elles utilisaient la technologie numérique pour mieux servir davantage de clients. Sans surprise, toutes ces institutions étaient préoccupées par la gestion des défis de la pandémie. Les résultats des entretiens du CGAP avec les IMF, et les bailleurs de fonds sont anecdotiques et auto-déclarés, mais ils suggèrent que la pandémie a affecté les initiatives numériques des IMF de différentes manières. Certaines IMF avaient suspendu les premières initiatives numériques, en particulier celles qui n'étaient pas directement axées sur la priorité immédiate du recouvrement du portefeuille de prêts. Comme nous l'a dit le directeur d'exploitation d'un groupe d'IMF, "Nous devons recouvrer les prêts, sinon il n'y aura rien à numériser." Mais d'autres IMF ont tiré parti de leurs capacités numériques, et ont même développé de nouvelles solutions numériques, pour mieux relever les défis de la pandémie et apporter de la valeur à la fois à l'entreprise et à ses clients.

Les IMF qui avaient investi dans des canaux de distribution à distance et numériques avant la pandémie ont pu s'appuyer sur ces solutions pour atteindre les clients et poursuivre leurs activités, même lorsque les succursales ont fermé dans un contexte de lockdown. En Jordanie, Microfinance for Women a transféré plus de 30 % de ses décaissements de prêts sur les portefeuilles électroniques des clients en septembre 2020, et ses clients ont effectué 22 % de leurs remboursements par le biais de points de paiement à distance. Bien avant la crise, Bancamia avait équipé ses agents commerciaux ambulatoires en Colombie d'une application mobile. Au moment de l'enquête, ces agents avaient utilisé l'appli mobile pour inscrire 270 000 clients aux paiements de subventions gouvernementales et traiter 82 % des demandes de prêts de l'IMF depuis 2019. Au Pérou, la Caja Municipal de Ahorro y Crédito/Arequipa a utilisé les canaux numériques pour se coordonner avec les clients et reprogrammer plus de 60 % de son portefeuille de prêts.

En plus de développer des canaux de distribution numériques, certaines IMF avaient fait des progrès significatifs avec des plateformes automatisées de traitement et de décision de prêts avant le Covid-19. Certaines IMF ont suspendu ces opérations dans le cadre de leur réduction globale des prêts dans les premières phases de la pandémie. Dans l'environnement économique incertain, les IMF étaient naturellement prudentes en ce qui concerne les prêts en général et l'exactitude des nouveaux modèles de décision algorithmiques, en particulier. Dans le même temps, les IMF disposant de plateformes numériques d'octroi de prêts ont pu passer rapidement au travail à distance et aux réunions virtuelles.

Le Covid--19 a eu un impact mitigé sur les initiatives de numérisation des IMF, mais elle a également démontré la valeur des solutions numériques et catalysera probablement davantage de ces initiatives. Les prochaines années en diront plus sur la valeur durable de la numérisation.

Mark Flaming
Consultant
CGAP

Construire des stratégies de transformation numérique centrées sur le client


© REDCAMIF

Grâce à la collaboration d'ADA-REDCAMIF, la Fundación Hermandad de Honduras OPDF (HDH) a réussi à mettre en œuvre des initiatives pour la numérisation intelligente de ses processus opérationnels, le développement de ses activités et de nouveaux produits, afin d'améliorer l'expérience de ses clients.

HDH est une entité engagée dans l'inclusion financière et les projets orientés vers les stratégies numériques innovantes qui contribuent à une meilleure transparence, et fournissent un meilleur service grâce à l'utilisation de la technologie, avec une approche centrée sur le client. En ce qui concerne ce dernier point, HDH applique la stratégie des projets de transformation numérique promue par ADA-REDCAMIF. En plus de son modèle de soins complets qui tire parti des avancées technologiques, cette stratégie contribue également à inclure financièrement les populations exclues, principalement les habitants des communautés rurales où HDH finance des activités agricoles.

La nécessité de réaliser une transformation numérique découle d'un enjeu stratégique : celui de pouvoir servir les zones rurales, où se trouve la majorité de ses clients (85,2%) et d'optimiser les coûts de fonctionnement. Avec cette initiative, l'institution bénéficie entre autres d'une plus grande efficacité opérationnelle, d'une réduction des coûts de transaction, d'un meilleur temps de réponse, d'un contrôle interne et d'informations pour la gestion des clients.

La stratégie de transformation numérique de HDH a une approche centrée sur le client, autour des principes suivants :

- Concentrer les dimensions de l'entreprise sur les utilisateurs finaux.
- Les objectifs et l'impact de la stratégie sont mesurables, en termes de rendement et de satisfaction.
- Développement d'outils visant à assurer un bon service et à simplifier les processus de gestion de l'entreprise.
- Convergence et intégration de chaque système
- Définit les orientations en matière de développement et d'innovation
- Responsabiliser le client dans la gestion de ses services

Pour créer et renforcer ses initiatives, l'entité a reçu l'assistance technique et le soutien de l'ADA-REDCAMIF et, en conséquence, trois projets ont été mis en œuvre au Honduras :

1. Le module de gestion commerciale intelligente qui automatise et gère l'ensemble du secteur commercial de manière plus intelligente et dynamique, c'est un omnicanal qui facilite l'accès et le renvoi d'informations. Par conséquent, il génère une plus grande productivité et augmente le niveau de service pour la clientèle.

2. Le module de recouvrement qui rationalise les processus de recouvrement de manière efficace et contrôlée grâce à la technologie mobile (tablette et imprimante bluetooth), en servant directement les clients sur le terrain et en pénétrant dans les zones rurales de manière opportune. De même, il permet aux collaborateurs de maintenir une relation commerciale continue par le biais d'informations provenant de la facturation (paiements de prêts et dépôts sur les comptes d'épargne), des engagements de paiement et des procédures de recouvrement.

3. L'application mobile qui permet à l'IMF d'interagir directement avec les clients. Grâce à l'application, ces derniers reçoivent et gèrent des produits et services (des crédits aux recharges téléphoniques) et une éducation financière. En outre, la plupart des processus sont automatisés.

La pandémie a accéléré les processus de transformation numérique et HDH a réussi le passage à l'échelle sur cette question en répondant rapidement à ses clients et à leurs besoins. La mise en œuvre de ces projets a permis de maintenir une relation étroite avec les clients malgré les longues quarantaines et la distanciation sociale.

Effectuer tous ces changements n'a pas été une mince affaire. De nombreux obstacles ont été surmontés, mais HDH continuera à innover et à se réinventer pour offrir une meilleure expérience des services financiers et non financiers à ses clients.

Andrea Rosales
Communication manager
Red Camif



Pauline Becquey (Directrice Générale, Finance for Tomorrow) :

« Faire de l'investissement à impact nécessite de changer de « logiciel » pour rechercher, dès le départ, la performance financière conjointement à la performance écologique et sociale »

Pauline Becquey est Directrice Générale de Finance for Tomorrow. Dans cet entretien pour le Baromètre de la Finance à Impact, elle revient sur les leviers à activer pour accélérer le développement de la Finance à Impact et les tendances et évolutions positives de cette finance.

L'OCDE évalue les besoins en financement annuel pour atteindre les ODD entre 5 000 et 7 000 milliards d'euros, cela avant la crise sanitaire. Dans ce contexte, la finance à impact, phénomène très récent, apparait comme un moyen essentiel d'atteindre ces objectifs de financement. Comment cette finance est-elle perçue par les acteurs financiers ? Existe-t-il une réelle prise de conscience de la part de ces acteurs sur la nécessité à modifier les modèles de financement ?

Les besoins de financement sont colossaux pour répondre aux enjeux de transitions sociale et environnementale. En France, l'ESS excelle depuis longtemps dans l'impact social et ouvre nettement son champ d'action sur l'environnement ; dans le capital investissement, l'impact investing connait depuis plusieurs années un fort développement en ciblant des impacts spécifiques.

L'objectif est désormais d'entraîner la transformation de tous les acteurs pour intégrer dans leurs activités d'investissement et de financement des processus plus holistiques et systémiques afin d'organiser efficacement la convergence de l'ensemble de l'écosystème.

En France, la mise en place du groupe de place sur la finance à impact, à l'initiative de la ministre Olivia Grégoire, qui rassemble plus de 80 acteurs au sein des groupes de travail de Finance For Tomorrow témoigne de l'engouement et de la mobilisation des acteurs financiers français dans cette démarche.

Le poids énorme du stock des investissements et des financements du passé constitue cependant le réel défi de la transition globale souhaitée. Le cadre de référence des 17 Objectifs de Développement Durable (ODD) de l'ONU offre un référentiel commun faisant le lien entre la situation macro et la situation micro : ces 17 enjeux cruciaux s'accompagnent en effet de 169 cibles chiffrées à atteindre pour 2030 dont nous sommes encore très éloignés alors même que le temps nous presse d'agir. Il n'en reste pas moins qu'en 2020, le marché de l'investissement à impact représentait dans le monde 715 milliards de dollars (contre 502 milliards en 2019). En France, l'iiLab estime dans son état-des-lieux que le marché français de l'investissement à impact atteint 4,4 milliards d'euros sous encours au 31 décembre 2019, avec une croissance annuelle de 9%. Rapporté à l'enjeu de transformation nécessaire, les moyens actuellement déployés se révèlent encore très insuffisants.

D'où la nécessité d'accélérer franchement dans cette voie grâce à la Finance à Impact : une finance utile lancée dans une dynamique de co-construction qui doit impérativement passer à l'échelle afin de prouver son efficacité pour répondre aux enjeux de transition.

Quels sont, selon vous, les outils les plus efficaces permettant de rediriger les flux financiers vers l'investissement à impact ?

La finance à impact est une stratégie d'investissement ou de financement qui vise à accélérer la transformation juste et durable de l'économie réelle, en apportant une preuve de ses effets bénéfiques. Elle s'appuie sur les piliers de l'intentionnalité, de l'additionnalité et de la mesure de l'impact.

Faire de l'investissement à impact nécessite de changer de « logiciel » pour rechercher, dès le départ, la performance financière conjointement à la performance écologique et sociale, tout en maîtrisant l'occurrence d'externalités négatives. Cela nécessite aussi que les acteurs financiers adoptent une méthodologie claire et transparente décrivant les mécanismes de causalité via lesquels leur stratégie contribue aux objectifs environnementaux et sociaux visés mais aussi les méthodes de mesure de l'atteinte de ces objectifs.

Chaque acteur de la chaîne d'impact va devoir prouver son efficacité, son additionnalité. L'une des difficultés est justement de traduire les enjeux et cibles internationales, notamment les Objectifs du Développement durable, en cadres de référence opérationnels, utilisables et mesurables par les acteurs financiers. La question de la mesure de l'impact est donc primordiale, car elle vient compléter et donner toute sa consistance à l'additionnalité annoncée. Des outils de mesure partagés et l'accès aux données sur toute la chaîne de valeur sont clés pour assurer cette mesure.

Le développement de la finance à impact nécessite aussi de lever d'autres freins : à l'image par exemple du devoir fiduciaire pour les investisseurs, qui fait notamment l'objet du rapport « A legal framework for Impact » (juillet 2021) des PRI (Principles for Responsible Investment).

La crise sanitaire, en révélant les fragilités de nos modèles, a rappelé la nécessité et l'urgence d'accélérer les transitions sociales et environnementales. Plus d'un an après le début de cette crise, quels sont selon vous les signaux positifs permettant d'envisager une réelle transition de la finance vers un modèle durable ? (taxonomie verte, taxation des bénéfices des sociétés au niveau mondial, etc.) Comment la France et l'Europe se positionnent-ils dans cette transition vers la finance à impact ?

La situation est critique en termes d'urgences environnementales et sociétales, et ce ne sont pas les éléments du dernier rapport du GIEC ou la crise sanitaire actuelle qui démentiront cette réalité. Cette réalité, nous pouvons la changer, la transformer en un projet enviable. La Finance a une responsabilité à assumer et le développement de la Finance à Impact répond pleinement à cet objectif.

Cette transformation du « logiciel » de la Finance est favorisée par la réglementation européenne qui pousse à dépasser la seule vision des risques pour l'économie mais s'attache également aux impacts des activités financières en termes environnementaux et sociétaux : cette double matérialité guide et organise la convergence en cours de la Finance et de l'investissement vers cette notion capitale d'impact. Taxonomies, SFDR, CSRD tissent un cadre général qui progressivement activent tous les acteurs financiers afin d'organiser cette transformation.

En Europe, de nombreux gouvernements (France, UK, Allemagne) suscitent et soutiennent des initiatives chargées de promouvoir et d'opérationnaliser la Finance à Impact, cherchant à embarquer l'ensemble des professionnels, des acteurs financiers et des différents modes d'investissement et de financement. Les banques centrales et les places financières alimentent elles-aussi ce mouvement nécessaire et souhaitable. Le cadre se met donc progressivement en place pour favoriser cette transition.

Propos recueillis par Baptiste Fassin
Chargé de publications
& communication senior
Convergences

UNE PUBLICATION DE



EN PARTENARIAT AVEC













Remerciements aux membres du Comité de pilotage du Baromètre et aux rédacteurs : ACTED (Aurélien Daunay) ; Avise (Mickaël Barth, Flore Coppin, Louise Derochechouart, Etienne Dupuis) ; BNP Paribas (Claudia Belli, Agnes Gourc, Alain Levy) ; Crédit Coopératif (Cyrille Langendorff) ; Ecofi (Pierre Valentin) ; FAIR (Flore Latournerie) ; Fondation Grameen Crédit Agricole (Maxime Borgogno, Philippe Guichandut,) Finance for Tomorrow (Pauline Becquey) ; Gaia Impact Fund (Hélène Demaegdt, Guillaume Dupuy) ; GIIN (Dean Hand, Amy Stillman), KPMG (Sarah Digonnet, Bernard Bazillon) ; Microfinanza Ratings (Alasdair Lindsay-Walters) ; OXUS (Julien Capron, Denis Khomyakov) ; PAMIGA (Renée Chao-Beroff) ; SIDI (Isabelle Brun, Laurent Chéreau) ; Société Générale (Marie-Aimée Boury, Philippe Weill) ; Symbiotics (Azam Kazmi, Vincent Lehner, Gaël Marteau, Terry Suyana).

Equipe de Convergences :
Paul Constantin, Baptiste Fassin, Elisabeth Foy-Talissé, Clara James, Arooj Khan, Thibault Larose, Yann Laurent, Lucas Magnani, Caroline Médecin, Lou-Anne Petit, Fanny Roussey, Lorelei Ursenbach, Manon Vigier.

Baromètre de la Finance à Impact 2021/ Convergences.
Conception éditoriale : Baptiste Fassin
Conception graphique : Baptiste Fassin
Impression : Imprimerie Centrale de Lens

À propos de Convergences :
Créée en 2008, Convergences est la première plateforme de réflexion, de plaidoyer et de mobilisation en Europe en faveur des Objectifs de développement durable (ODD) et de la construction d'un monde "Zéro exclusion, Zéro carbone, Zéro pauvreté". Sa mission est de susciter la réflexion et l'action, de diffuser des bonnes pratiques et de favoriser la co-construction de partenariats innovants à fort impact sociétal. Convergences travaille dans divers domaines pouvant déclencher un effet décisif en faveur de ses objectifs : solidarité internationale, préservation de la planète, finance solidaire et inclusive, Responsabilité Sociétale des Entreprises, économie sociale et solidaire, nouvelles technologies pour le développement, etc. Convergences s'appuie sur plus de 200 organisations partenaires représentées au sein de ses Groupes de travail pour co-construire le Forum Mondial Convergences qui réunit chaque année près de 5 000 participants, réaliser des publications, développer des projets autour de la jeunesse et du numérique, et organiser des débats et rencontres tout au long de l'année.
www.convergences.org

Copyright Convergences Août 2021 – Convergences, 10 rue de Sèze, 75009 Paris – France // +33 (0)1 42 65 78 85

Pour plus d'informations : contact@convergences.org ou www.convergences.org